

Issue 331 / Year 29 / July 2007

تموز/ يوليو 2007 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 331



مستقبل المدن الاقتصادية السعودية

الاقتصاد والأعمال
4 مؤتمرات في الرياض وتونس وعمّان والقاهرة

قطر تبيع البنك اللبناني للتجارة

مجموعة عوده - سرادار تستعد لدخول تونس

"كوركاب": الاستثمار في الملكية الخاصة

الشركات العربية الكبرى تغزو البلدان المتقدمة

ISSN 1991-2404

ترتيب الاقتصاد والأعمال لشركات الاتصالات والتأمين العربية

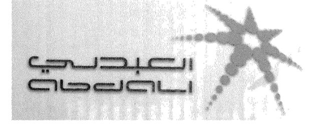
رئيس الوزراء اليمني د. علي مجوّر: الأولوية للإصلاح والاستثمار

الغد لِمن يراه

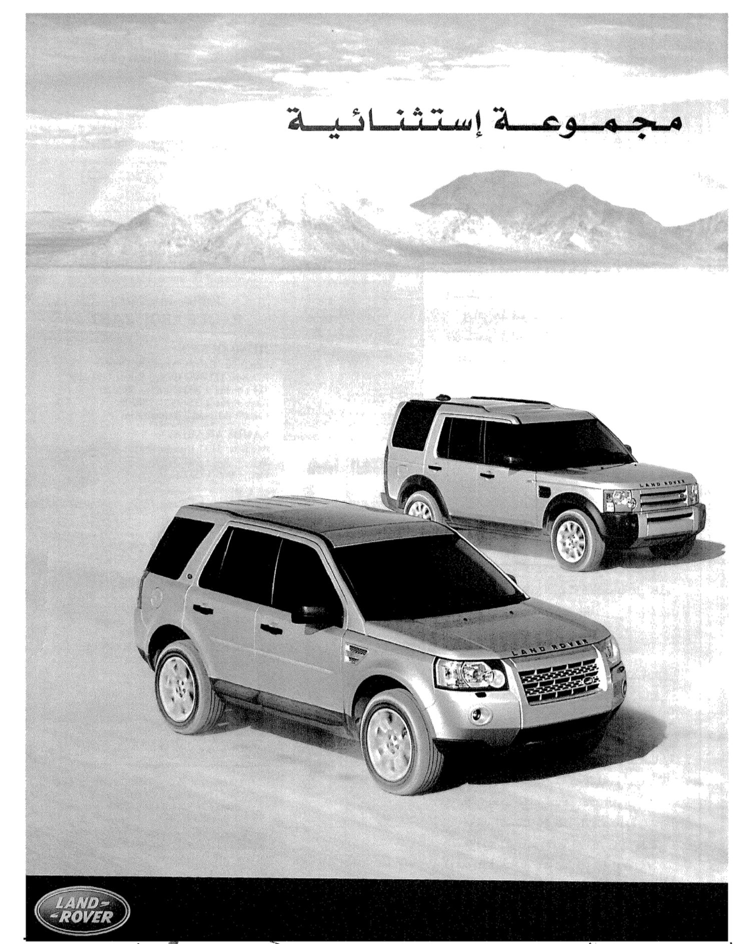


العبدلي، غدٌ يقترب، رؤية قيد الإنشاء، نبضة

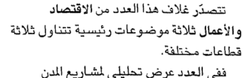
الوَسَط التِجاري الجديد لِعمّان


العبدلي
abdali


www.landrovermiddleeast.com
لاند روڤر


مجموعة إستثنائية
LAND ROVER
LAND ROVER
LAND ROVER

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة



رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد



تتصدّر غلاف هذا العدد من **الاقتصاد والأعمال** ثلاثة موضوعات رئيسية تتناول ثلاثة قطاعات مختلفة.

ففي العدد عرض تحليلي لمشاريع المدن الاقتصادية التي تمّ إطلاقها في المملكة العربية السعودية، باعتبارها مشاريع عملاقة تشكّل مرحلة جديدة في الاقتصاد السعودي من حيث فرص الاستثمار التي توفّرها، ومن حيث البيئة الاستثمارية الملائمة التي تتيحها أمام المستثمرين.

ويأتي هذا الموضوع ممهداً لـ"مؤتمر الاستثمار" في المدن الاقتصادية السعودية الذي ينعقد في الرياض يومي 27 و 28 أكتوبر المقبل، والذي تنظّمه **الهيئة العامة للاستثمار السعودي ومجموعة الاقتصاد والأعمال**. وسيكون هذا المؤتمر مخصصاً لعرض فرص الاستثمار المتاحة في هذه المدن وتسليط الأضواء على خصائص ومزايا كلٍّ منها.

وفي العدد أيضاً، محور خاص ومتنوّع يتصدّره ترتيب أعدّته **"الاقتصاد والأعمال"** لشركات الاتصالات العربية المدرجة استناداً إلى عدد من المعايير في مقدّمها الربحية.

كذلك تضمّن العدد ترتيباً **لشركات التأمين المدرجة** والذي يظهر الهيمنة الخليجية على هذه الشركات، موجودات وأقساطاً.



من جهة أخرى، بدأت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** الاستعداد لتنظيم 4 مؤتمرات وملتقيات في 4 عواصم مختلفة، تنعقد كلّها ضمن مهلة أقل من شهرين، مما يعكس القدرة الإدارية والتنفيذية التي بلغتها المجموعة في تنظيم أحداث اقتصادية لا تفصل بينها سوى أسابيع قليلة، وأحياناً أقل من ذلك. وهذه المؤتمرات هي على التوالي:

"مؤتمر الاستثمار في المدن الاقتصادية السعودية" (الرياض 27 و 28 أكتوبر)، **"ملتقى تونس الاقتصادي"** (تونس 9 و 10 نوفمبر)، **"ملتقى الأردن الاقتصادي"** (عمّان 17 و 18 نوفمبر) و**"ملتقى القاهرة للاستثمار"** (القاهرة 9 و 10 ديسمبر).

محتويات تموز / يوليو 2007 الاقتصاد والأعمال العدد 331

اقتصاد وأعمال

24

128



86



84



4 مؤتمرات إستثمارية في 4 بلدان عربية

في فترة لا تتجاوز الشهرين (43 يوماً تحديداً)، تبدأ في 27 أكتوبر وتنتهي في 10 ديسمبر 2007، تكون مجموعة الاقتصاد والأعمال على موعد لتنظيم 4 ملتقيات اقتصادية واستثمارية في 4 عواصم عربية مختلفة.

وتشمل هذه الملتقيات على التوالي: السعودية، تونس، الأردن ومصر. ويتكرر الملتقى للمرة الثالثة في الأردن، وللمرة الثانية في مصر.

وهذه القدرة على تنفيذ 4 أحداث كبيرة في فترة قصيرة ليست الأولى في تاريخ "الاقتصاد والأعمال"، سواء كان ذلك خلال النصف الأول من هذا العام، أو في السنوات الماضية. هنا ملخص عن هذه الملتقيات الأربعة، وفقاً لترتيبها الزمني:

ملتقى الاستثمار في المدن الاقتصادية السعودية

الرياض 27 – 28 أكتوبر 2007

تنظّم مجموعة "**الاقتصاد والأعمال**" بالشراكة مع الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية "ملتقى الاستثمار في المدن الاقتصادية"، وذلك يومي 27 و28 أكتوبر 2007 في العاصمة الرياض.

الأمير سلمان بن عبد العزيز

وسيمثل هذا الملتقى أحد أهم الأحداث الاستثمارية في المنطقة، إذ سيتم فيه مناقشة مشاريع "المدن الاقتصادية السعودية"، بحيث يتسنى للمستثمرين السعوديين والعرب والأجانب الاطلاع على كافة الجوانب التي تسمح لهم بتكوين تصوّر عن ستراتيجية هذه المشاريع واستكشاف الفرص الكبيرة التي تتيحها للمستثمرين والأدوار التي تناسبهم في هذه المشاريع التي تدشن الاقتصاد السعودي الجديد وطريق دخول المملكة إلى العولمة من بابها الواسع.

وتعتبر مشاريع "المدن الاقتصادية" من حيث حجمها والاستثمارات التي يتوقع أن تستقطبها الأكبر من نوعها في المنطقة، وهي ترمي إلى تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد السعودي وتوسيع قاعدته الجغرافية والبشرية عن طريق خلق مدن جديدة نموذجية تتكامل فيها النشاطات الصناعية والخدماتية والمالية واللوجيستية، وتوفّر في الوقت نفسه بيئة ملائمة ومريحة لعمل الشركات ومؤسسات الأعمال. ويتوقع أن تتمتّع تلك المدن بميّزات تتمثل خصوصاً بتسهيل الاستثمارات والمعاملات وتوفير نوعية حياة راقية ومريحة للعاملين والمقيمين من خلال مساكن حديثة التصميم ومرافق الترفيه وتسلية العائلات والرياضة وخدمات التعليم الحديث والصحة ومرافق التسوّق وغيرها، ويتوقع أن تُسهم تلك المدن في استقطاب المقار الاقليمية للشركات واجتذاب الكفاءات والخبرات الأجنبية للعمل والعيش فيها في آن.

وسيوفّر "ملتقى الاستثمار في المدن الاقتصادية"، على مدى يومين، مناسبة فريدة تتيح للمستثمرين:

– الاطلاع من قيادة الهيئة العامة للاستثمار مباشرة على الرؤية الستراتيجية للمشاريع وأهدافها ومكوّناتها التفصيلية والإطار القانوني الذي يحكمها.

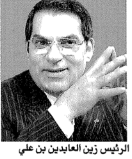
– الاطلاع على ملف كل من المدن الاقتصادية المقترحة بالتفصيل ودرس مكونات كل مشروع، وبالتالي الفرص الاستثمارية المفتوحة للمشاركات أو للاستثمار المباشر من قبل المطوّرين والصناعيين ومزوّدي الخدمات.

– الاطلاع على الإطار التنظيمي لعمل المدن الاقتصادية والتسهيلات التي سيتم توفيرها بهدف تعزيز العائد والربحية للمستثمرين.

– الالتقاء بمسؤولي الهيئة العامة للاستثمار وبالمجموعات المؤسسة لكل من المدن الاقتصادية والتحاور المباشر معهم في الفرص الخاصة بكل مدينة. وستوفر تلك اللقاءات فرصة مهمة لعقد الاتصالات وربما التفاهمات الأولية التي تضمن للمستثمرين أدوارهم ومواقعهم في أي من المدن المخططة.

ملتقى تونس الاقتصادي

9 و10 نوفمبر 2007



الرئيس زين العابدين بن علي

تنظم هيئة السوق المالية في تونس ومجموعة "**الاقتصاد والأعمال**" وبالتعاون مع الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات "ملتقى تونس الاقتصادي"، الذي ينعقد في تونس 9 و10 نوفمبر المقبل.

ويتزامن انعقاد الملتقى مع بدء تنفيذ مخطط التنمية الحادي عشر والبرنامج الاقتصادي للسنوات العشر المقبلة، في ضوء برنامج "تونس الغد"، وفي وقت تحقق تونس نسب نمو عالية تعتبر من الأهم في شمال أفريقيا والبلدان العربية، وفي ظل الاستعداد للتطبيق الكامل لبنود اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

ويحضر الملتقى عدد من المسؤولين التونسيين والعرب والأجانب. ويشارك فيه مجموعة من رجال المال والأعمال والمستثمرين في تونس والبلدان العربية، ومدراء الصناديق والمؤسسات الاستثمارية والمختصين في البورصة والأسواق المالية، إضافة إلى شركات الوساطة والاستشارة والهندسة المالية وممثلي الشركات المدرجة والمؤسسات المقترح دخولها إلى البورصة مستقبلاً والتي تشكل ما يسمى القطاعات الستراتيجية.

وسيكون الملتقى فرصة لاستكشاف مناخ وفرص الاستثمار في تونس والتفاعل مع أصحاب القرار من الحكومة والشركات التونسية

والعربية والعالمية. وسيتناول عدداً من المواضيع الرئيسية، أبرزها: آفاق الاقتصاد التونسي وبرنامج "تونس الغد"، مناخ الاستثمار في ظل القوانين والحوافز وأثر الاتفاقات الدولية على الاستثمار، برنامج الخصخصة والفرص المرتبطة بها، دور القطاع الخاص كشريك في التنمية، تجارب استثمارية عربية ودولية في الاستثمار المباشر وفي السوق المالية.

كما يشهد الملتقى عرضاً لفرص الأعمال والاستثمار في تونس، وذلك في القطاعات التالية: السوق المالية والسوق البديلة، المشاريع الكبرى في البنى التحتية، المشاريع الموجهة للتصدير، المصارف والسوق المالية والتأمين، السياحة والخدمات والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

ملتقى الأردن الاقتصادي

عمّان 18 و19 نوفمبر

يرعى الملك **عبدالله الثاني بن الحسين** "ملتقى الأردن الاقتصادي" يومي 18 و19 نوفمبر 2007 في فندق لو رويال – عمّان. وتنظمه مجموعة "الاقتصاد والأعمال" بالاشتراك مع الحكومة الأردنية ممثلة بـ"مؤسسة تشجيع الاستثمار".

الملك عبدالله الثاني بن الحسين

ويأتي انعقاد الدورة الثالثة استكمالاً للنجاح الذي حققه الملتقى في دورتيه السابقتين. ومن المتوقع أن يستقطب الملتقى أعداداً كبيرة من المشاركين من القيادات العليا في المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية العربية والدولية، علماً أن عدد المشاركين في الدورة الثانية تجاوز الـ1200 من 23 دولة.

أما أبرز المواضيع التي يطرحها الملتقى فهي:

– تطورات الاقتصاد الأردني

– المخاطر الناتجة عن حالة عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيرها على الأداء الاقتصادي

– تطور برامج الخصخصة: مشاريع وتحدّيات

– مناخ الاستثمار وإجراءات الإصلاح الجديدة

– مشاريع التطوير العقاري وآفاق الاستثمار فيها

– القطاع المصرفي: آفاق وتطورات

– ستراتيجيات وفرص الاستثمار في سوق عمّان للأوراق المالية

– واقع الأعمال في الأردن: تجارب حية لمستثمرين عرب

– الاستثمار في التعليم–التكنولوجيا

ملتقى القاهرة للاستثمار

9 و10 ديسمبر 2007

ترأس وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** مؤتمراً صحفياً في مقر الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في القاهرة، شارك فيه رئيس الهيئة د. **زياد بهاء الدين**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي**.

خصص المؤتمر الصحفي للإعلان عن "ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي ينعقد في دورته الثانية يومي 9 و10 ديسمبر المقبل في فندق سميراميس إنتركونتيننتال–القاهرة، وتنظمه وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة ومجموعة الاقتصاد والأعمال.



الرئيس حسني مبارك

تحدث الوزير د. **محمود محي الدين** فقال: "إن النجاح الذي حققه الملتقى في دورته الأولى كان حافزاً للجهات المنظمة لإطلاق الدورة الثانية للملتقى". وأوضح أن "أهم ما يميّز هذا الملتقى عن سواه من المؤتمرات الترويجية التي تشهدها القاهرة على مدار العام، هو التركيز على الاستثمارات العربية إلى البلاد والتي نسعى إلى اجتذابها".

وقال: "إن الملتقى سوف يشهد تكريم بعض رموز القطاع الخاص العربي والمصري من أصحاب التجارب الاستثمارية الرائدة خصوصاً في مصر".

وتحدث رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة د. **زياد بهاء الدين** قائلاً: "إن الوقت لا يزال مبكراً لتحديد الملامح النهائية للدورة الثانية من الملتقى، ومع ذلك فإن هناك أربعة أهداف رئيسية نسعى إلى تحقيقها في الدورة الثانية وهي:

– ضرورة الاستمرار في استغلال هذه المناسبات لعرض التطورات الإيجابية في مناخ الاستثمار في مصر وتحديث ما تمّ عرضه العام الماضي.

– شهد العام الماضي طرح العديد من الفرص الاستثمارية في قطاعات مختلفة ونسعى هذا العام لأن يكون هناك تحديد قطاعي دقيق للفرص المتاحة.

– من المنتظر أن يكون هناك حضور أكبر ومشاركة واسعة من جانب تجمّعات المستثمرين المصريين سواء كانت تجمّعات نوعية أو جغرافية.

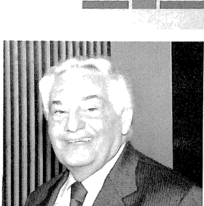
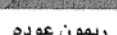
– ويتمثل الهدف الرابع في طرح المزيد من المبادرات خلال الملتقى منها مبادرة الشراكة بين القطاعين الحكومي والخاص وطرح الفرص الخاصة بشركة تنمية الصعيد، وكذلك طرح مشروع غرب خليج السويس، إلى جانب قيام هيئة التنمية الصناعية بطرح المناطق الاستثمارية الجديدة الخاصة بها.

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** فقال: "إن النجاح الذي حققه "ملتقى القاهرة للاستثمار" في دورته الأولى كان حافزاً للحكومة وللهيئات المنظمة على تكرار التجربة بل وتكريس الملتقى كحدث استثماري سنوي ينعقد في شهر ديسمبر من كل سنة. وستكون الدورة الثانية كما الأولى برعاية سيادة الرئيس **محمد حسني مبارك** وبمشاركة رئيس مجلس الوزراء د. **أحمد نظيف** والعديد من الوزراء المختصين ومن قادة الهيئات المالية العربية والإقليمية. كذلك ستكون هناك مشاركة واسعة من القيادات العليا في المؤسسات المالية والاستثمارية العربية والدولية".

وقال: "إن النجاح المحقق العام الماضي والمتمثل بحضور نحو 1350 مشاركاً من 20 بلداً، والذي نتوقع أن يترسخ في ملتقى العام الحالي، يعود إلى عاملين أساسيين:

الأول، هو التطوّرات الإيجابية في الاقتصاد المصري والناجمة بصورة أساسية عن الإصلاحات في شتى المجالات المالية والضريبية والقضائية والإدارية وغيرها في ظل استقرار أمني وسياسي ونقدي واقتصادي واجتماعي.

أما **العامل الثاني** فيعود إلى التعاون البنّاء بين الهيئات المنظمة للملتقى والمتمثلة بوزارة الاستثمار وبالهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في جمهورية مصر العربية ومجموعة الاقتصاد والأعمال، هذا التعاون المدعوم من أعلى المستويات في مصر". ■



ريمون عوده


سمير حنا

عرض لشراء 78 في المئة من البنك الفرنسي التونسي

مجموعة عوده - سرادار في تونس

هل يكون بنك عوده – مجموعة عوده– سرادار – أول مجموعة مصرفية لبنانية تدخل السوق المصرفية في تونس؟ وهل تكون تونس تالياً، المحطة الأولى للمجموعة في منطقة شمال أفريقيا؟

هذا الأمر لم يعدّ مستبعداً، بل بات مرجّحاً إذا ما تمّ اختيار العرض الذي تنوي مجموعة عوده – سرادار اللبنانية تقديمه لشراء حصة الشركة التونسية للبنك في رأس مال البنك الفرنسي التونسي الذي أعلنت الدولة عن رغبتها بيع هذه الحصة ضمن عملية استدراج عروض.

والمعروف أنّ الشركة التونسية للبنك، أحد أكبر المصارف التونسية ذات الصبغة الحكومية، تملك 78 في المئة من رأس مال البنك الفرنسي التونسي (BFT)، وهي ترى في بيع هذه الحصة في إطار سياسة التخلي عن مساهماتها في عدد من البنوك التونسية الأخرى، وذلك تنفيذاً لبرنامج الخصخصة الذي أطلقته تونس وشارف على نهايته.

وأعربت السلطات الرسمية في تونس عن ارتياحها لرغبة مجموعة عوده – سرادار في امتلاك مصرف لها في السوق التونسية، علماً أنّ بيع حصة القطاع العام في البنك الفرنسي التونسي يخضع لمعايير وشروط تهدف إلى حماية مصالح الدولة وإلى تحقيق قيمة مضافة في القطاع المصرفي. وانطلاقاً من ذلك فإنّ مجموعة عوده– سرادار لا تبدو بعيدة عن هذه المعايير باعتراف السلطات والمراقبين في تونس، واستناداً إلى حجم المجموعة وإلى النمو المطرد الذي حقّقته في السنوات الخمس الماضية، وإلى انتشارها في أسواق عدة في أوروبا والشرق الأدنى ومنطقة الخليج. أضف إلى ذلك رغبة المجموعة بالتواجد في تونس بشكل فعّال كما تشير بذلك خطة العمل (Business Plan) التي أعدّتها. وقد أكّد ذلك مدير عام مجموعة عوده – سرادار **سمير حنا** رداً على سؤال طرحته عليه "الاقتصاد والأعمال" فقال: "نحن مهتمون بالتواجد الفعّال في السوق التونسية الواعدة وذلك في إطار اهتمام المجموعة بالتواجد في كافة البلدان العربية". وعليه، فإذا تمت عملية تملّك رأس مال البنك الفرنسي التونسي، فإنّ المجموعة ستعمد إلى تشغيل فروعه السبعة خلال وقت قياسي، وستتوسع في فتح الفروع لتغطّي أهم المدن والمناطق الاقتصادية في تونس.

منافسة

والبنك الفرنسي التونسي يملك 7 فروع ويعمل لديه 228 شخصاً ويرأسه حالياً **شهير الزلاوي**. وكانت الحكومة التونسية أعلنت قبل نحو 3 أشهر عن بدء عملية خصخصة هذا البنك ضمن عملية استدراج عروض. ويتنافس على الصفقة 12 عرضاً مقدماً من جهات متنوّعة بينها مجموعتان تونسيتان، ومجموعات من الكويت والإمارات العربية المتحدة وليبيا ولبنان والمغرب، إضافة إلى عرض من الغابون بمشاركة البنك الفرنسي الغابوني. غير أنّ المصادر المطلعة في تونس أوحت بأنّ الأولوية للعروض الخارجية بغية تحقيق القيمة المضافة المرجوة، وبالتالي فهناك 3 عروض تحظى بحظوظ عالية لإتمام الصفقات في مقدمها مجموعة عوده – سرادار.

ومهما تكن نتيجة فضّ عروض الـ BFT، فهناك عروض أخرى لبيع حصص الدولة في مصارف كانت تحمل صفة بنوك تنمية وتحوّلت إلى العمل المصرفي الشامل، وأهمها البنك التونسي الكويتي الذي قطع مرحلة في عملية الخصخصة؛ وقد تمّ إختيار مجموعة عوده – سرادار من بين الشركات المؤهلة "shortlisted" للمشاركة في هذه العملية. كما تعتزم الحكومة التونسية في مرحلة لاحقة بيع حصتها في كل من "الشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي" – ستوسيد – و"بنك تونس والإمارات".

وكان وفد سعودي في مقدمه **محمد أبا الخيل** و**عبد العزيز القريشي** و**عمران العمران** زار تونس منذ فترة وأطلع على مشاريع "الشركة التونسية – السعودية للاستثمار الإنمائي" ودرس أداءها في إطار التخطيط لشراء أسهم الحكومتين التونسية والسعودية فيها، لكن شيئاً لم يحصل بعد تلك الزيارة.

وبالعودة إلى مجموعة عوده – سرادار، فإنّ دخولها المرجّح إلى السوق التونسية سيعزز من شبكة انتشارها العربية، حيث تتواجد في سورية والأردن ومصر والسودان والسعودية (شركة مالية)، وقطر (ضمن مركز قطر المالي)، وأبو ظبي (مكتب تمثيل) يؤمل أن يتحوّل إلى فرع، يضاف إلى ذلك الحضور الأوروبي للمجموعة في فرنسا وسويسرا. ■

شركة مشاريع الكويت تحتفل باليوبيل الفضّي لبنك تونس العالمي

احتفل بنك تونس العالمي خلال شهر يونيو الماضي بمرور 25 عاماً على تأسيسه، فأقام حفل استقبال كبير دعا إليه أبرز رجال المال والأعمال في تونس وأعضاء السلك الديبلوماسي وعدداً من المسؤولين التونسيين، وممثلي الهيئات والمؤسسات العربية والإقليمية المتواجدة في تونس.

وكان في استقبال المدعوين رئيس البنك، العضو المنتدب في بنك الخليج المتحد في البحرين، التابع لشركة مشاريع الكويت (كيبكو) **مسعود جوهر حيات**، ونائب رئيس مجلس إدارة البنك **د. محمد الفقيه** ورئيس شركة تونيزيانا للاتصالات **فتحي الهويدي**.

وخلال الحفل أكد **حيات** أن "كيبكو" تولي اهتماماً كبيراً لتواجدها في تونس وترغب في توسيع أنشطتها والتوجّه بشكل مكثف نحو بلدان المغرب العربي عموماً. وأشار إلى أن بنك تونس العالمي كان فاتحة الاستثمار في تونس من جانب مجموعة كيبكو، تبع ذلك الاستثمار في قطاع الاتصالات من خلال "تونيزيانا".

وقال **حيات** أن "كيبكو" ستواصل استثماراتها في تونس اعتماداً على شركة شمال أفريقيا القابضة التي تمّ تأسيسها قبل بضعة أشهر، حين زار رئيس المجموعة **فيصل العيّار** تونس والتقى عدداً من المسؤولين.



من اليمين: فتحي الهويدي، د. محمد الفقيه ومسعود حيات

بدوره، قال **الفقيه** أن بنك تونس العالمي المتواجد في الساحة المالية والمصرفية في تونس منذ ربع قرن يلعب دوراً أساسياً في نشاط المجموعة في منطقة المغرب العربي، وكان بمثابة منصة انطلاق لها باتجاه بلدان شمال أفريقيا، وخصوصاً في الجزائر، حيث أسست مصرفاً تحت اسم بنك الجزائر والخليج وحصلت على رخصة لتشغيل شبكة الهاتف الجوّال التي تعمل حالياً تحت اسم "نجمة".

واعتبر **الفقيه** أن نجاح بنك تونس العالمي سيساهم في تعزيز التعاون في مجالات التجارة والاستثمار بين تونس والكويت.

د.محمد العوام، أوّل عربي يحمل دكتوراه من الصين

الصين: فرص واسعة للاستثمار العقاري

استطاع رجل الأعمال الكويتي **د.محمد العوام** من خلال حصوله على شهادة الدكتوراه في المحاسبة والاقتصاد من الصين، وهو أوّل عربي يحصل على هذه الشهادة، أن يكون من أكثر الاقتصاديين المطلعين على سوق العمل والاستثمار في الصين.

ويرى **د.العوام** أنّ معظم شركات العالم تسعى حالياً للاستثمار في الصين من خلال الانفتاح الاقتصادي الذي تشهده في المجالات كافة، حيث يتركّز الاهتمام على التطوير العقاري.

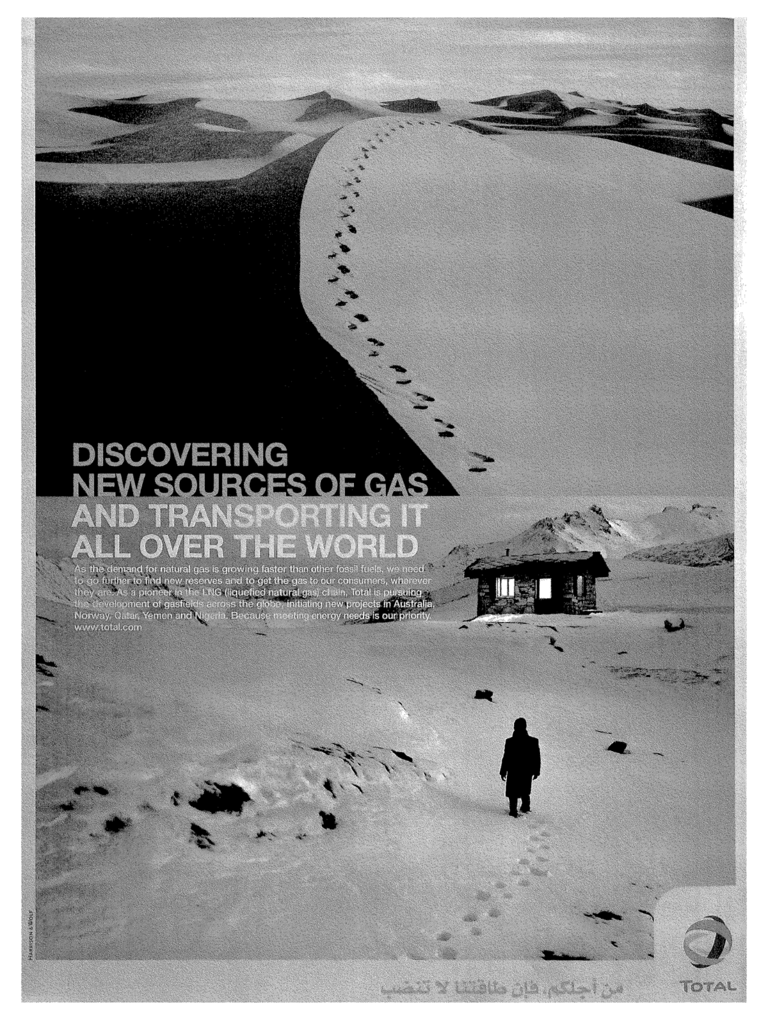
وعلى هامش "المؤتمر العربي الصيني" الذي أُقيم مؤخراً في العاصمة الأردنية عمّان وحضره أكثر من 800 رجل أعمال عربي وصيني، أشار **د.العوام** إلى سعيه لتأسيس شركة قابضة تتركّز أعمالها في السوق الصينية، وتحديداً في القطاع العقاري، من خلال الدخول في مزايدات الأراضي التي تطرحها الحكومات المحلية في الصين، ومن خلال التركيز على المجال السكني والتجاري فقط. والسبب، كما يقول **د.العوام** يعود إلى ظاهرة التمدّن Urbanization، التي تتمّ برعاية الحكومة الصينية لتنظيم هجرة الصينيين من الأرياف إلى المدن المحيطة بها.

وعن شركة "إعجاز العقارية" وأهدافها، قال **د.العوام**: "تسعى شركة "إعجاز العقارية"، ومقرّها الكويت، للمساهمة في النهضة العقارية في الصين والاستفادة منها، حيث يبلغ معدل نموّ العقار (معدل العائد الداخلي) من 30 إلى 35 في المئة سنوياً، وهو معدل مرتفع عالمياً". وسوف تعمل الشركة على جذب مستثمرين خليجيين وكويتيين للاستثمار في مجال التطوير العقاري في السوق الصينية. وهي تقدّم نماذج عقارية تختلف عن تلك السائدة في السوق الصينية، والغرض منها إظهار الجانب الشرقي والإسلامي.

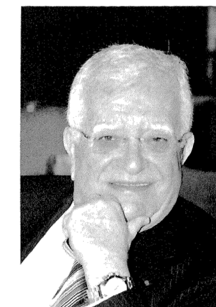
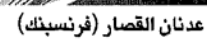
د. محمد العوام

حول العقبات التي تواجه المستثمرين العرب والخليجيين في الدخول إلى الأسواق الصينية، أجاب **د.العوام**: "تعتبر القوانين والإجراءات الحكومية العقبة الأبرز التي تواجه معظم المستثمرين فيلجأون إلى تخطيها من خلال الاستثمار في الصناديق الأوروبية والأميركية التي تستثمر في الصين من خلال هونغ كونغ، علماً أنّ الاستثمار من خلال هذه الصناديق ليس بالخيار الأفضل".

وأكّد **د.العوام** على أهمية "المؤتمر العربي الصيني"، مشيراً إلى أنّ هناك فائدة كبيرة منه، أهمها الالتقاء بالمستثمرين العرب والخليجيين الراغبين بالاستثمار في السوق الصينية. ويضيف: "يهمّنا التعرّف على هؤلاء المستثمرين خصوصاً عندما يحتاجون إلى وسيلة تساعدهم وتسهل لهم الاستثمار المباشر في السوق الصينية. ونحن نستطيع أن نؤمن لهم هذا الهدف خصوصاً في مجال الاستثمار العقاري وبخاصة السكني بسبب ارتفاع معدل العائد قياساً بالاستثمار العقاري المكتبي أو الصناعي. فالاستثمار السكني يعمل على سرعة دوران رأس المال. والحكومة الصينية تسمح للشركات المطوّرة للأراضي البدء ببيع وحداتها السكنية بعد إتمام نسبة 25 في المئة من (الهيكل الأسود).



DISCOVERING NEW SOURCES OF GAS AND TRANSPORTING IT ALL OVER THE WORLD
As the demand for natural gas is growing faster than other fossil fuels, we need to go further to find new reserves and to get the gas to our consumers, wherever they are. As a pioneer in the LNG (liquefied natural gas) chain, Total is pursuing the development of gasfields across the globe, initiating new projects in Australia, Norway, Qatar, Yemen and Nigeria. Because meeting energy needs is our priority.
www.total.com
من أجلكم، فإن طاقتنا لا تنضب
TOTAL
HARRISON & WOLF



عدنان القصار (فرنسبنك)


موريس صحناوي (سوسيته جنرال)


جورج زرد أبو جودة (اللبناني الكندي)

قطر تبيع البنك اللبناني للتجارة؟

بيروت – علي زين الدين

منتصف شهر ديسمبر 2005 دخل القطريون (من خلال المجلس الأعلى لشؤون الاستثمار والاقتصاد في الدوحة) القطاع المصرفي اللبناني من باب عريض عبر حيازة 97,52 في المئة من أسهم البنك اللبناني للتجارة بسعر إجمالي بلغ 236,3 مليون دولار أميركي.

منتصف شهر يوليو 2007، اختار القطريون الخروج من الاستثمار في القطاع المصرفي اللبناني مع الاحتفاظ بالبنك اللبناني للتجارة في فرنسا وفروعه الأربعة العاملة في الإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي، دبي، الشارقة ورأس الخيمة). وهو ما شكل "قطعة الحلوى" التي أثارت شهيّة 22 مؤسسة محلية وعربية سحبت ملف المزايدة العامة التي أجراها مصرف لبنان المركزي بعد أن تأكّد من نجاح عملية إعادة الهيكلة الشاملة التي تمّت ما بين 2002 و2005 بملكيته وبإدارة د.شادي كرم الذي تمنّى عليه القطريون الاستمرار في منصبه رئيساً ومديراً عاماً للبنك.

محطتان فاصلتان في 19 شهراً بالتمام والكمال تتوّجهما محطة ثالثة (لعلها ثابتة هذه المرة) ستؤول فيها ملكية أسهم البنك في لبنان إلى مالك مؤسّسي جديد عبر مزايدة جديدة جرى تحضيرها قبل أسابيع لتستقرّ على 4 مؤسسات مهتمة يفترض فضّ عروضها بعد 14 يوليو الحالي، فيما انكفأت مؤسسات أخرى عن المنافسة على خلفية اهتمامها بالوحدة المصرفية المستقلة في فرنسا وفروعها الإماراتية غير المعروضة للبيع.

ولم يعد سراً، أنّ واحداً من المصارف التالية، وهي: "فرنسبنك"، بنك سوسيته جنرال، البنك اللبناني الكندي، البنك الأهلي الدولي (لبنان)، سيفوز بالمزايدة. ولكلّ من المتنافسين حوافزه الخاصة في حيازة البنك الناهض مكتمل الهيكلة الجديدة، مع ملاحظة حافز أساسي مشترك يكمن في "تكبير الحجم" أو زيادة الحصة السوقية في بيئة مصرفية مشبعة لا تتيح توسعات ذاتية سريعة توازي الحصة التي يمثلها البنك بموجوداته المحلية البالغة نحو ملياري دولار ◄

أرقام

بحسب آخر الأرقام المتوفّرة حقق البنك اللبناني للتجارة أرباحاً قدرها 3,1 ملايين دولار في الفصل الأول من العام الحالي؛ ويتّجه لتحقيق رقم قريب في الفصل الثاني ما يعني أنّ ربحيته مرشحة لتجاوز مبلغ 12 مليون دولار هذا العام (مع احتساب نتائج فرنسا والإمارات)، وذلك مقابل 11,9 مليون دولار في العام 2006 و7,2 ملايين دولار في العام 2005.

– تبلغ موجودات البنك نحو 2,33 مليار دولار انطلاقاً من 2,2 مليار دولار في نهاية العام 2006 و1,97 مليار دولار في نهاية العام 2005 أي بزيادة 11,5 في المئة.

– قارب مجموع الودائع سقف الملياري دولار بعد أن بلغ 1,82 مليار دولار في نهاية العام 2006 و1,66 مليار دولار في نهاية العام 2005.

– باعتبار أنّ الوحدة المصرفية المستقلة في فرنسا غير مشمولة بعملية البيع، يمكن الإشارة إلى أرقام ميزانياتها بشكل مستقل وإجراء فصل بين الأرقام المجمعة والأرقام المشمولة بالمزايدة. وأهمها:

– حقق البنك اللبناني للتجارة في فرنسا (مع فروعه الإماراتية) أرباحاً بلغت 4,5 ملايين دولار العام 2006 مقابل 2,7 مليون دولار العام 2005 أي بزيادة نسبتها 66,6 في المئة.

– بلغت الموجودات 301 مليون دولار في نهاية العام 2006 مقابل 270 مليوناً العام 2005 أي بزيادة نسبتها 11,5 في المئة.



رجائي المعشر (الأهلي الدولي)



د. شادي كرم: هل يحتفظ بالقيادة؟

وشبكة انتشاره المؤلفة من 33 فرعاً وشركتين مالية وخدماتية.

ملاحظات وإشارات

وإذا كان التقييم الشامل والتوصيف الموضوعي لمواقف الأطراف المعنية من البائع إلى الإدارة إلى المتنافسين يستلزم انتظار إتمام المزايدة وإعلان نتائجها، فإنه لا بُدَّ من سوق ملاحظات أو إشارات أساسية ترافق هذه العملية أهمها:

– ظهور تردد قطري في تنفيذ مخطط طموح كانوا قد بنوا عليه ستراتيجية دخولهم الاستثماري في القطاع المصرفي اللبناني. ومن عناوينه ضخّ نحو 200 مليون دولار في رأس مال البنك (تمّ ضخّ نصف المبلغ) وتطوير بنيته ليكون مصرفاً إقليمياً يملك وجوداً مباشراً في السوق القطرية (ما زال الهدف مطروحاً عبر الوحدة المصرفية في فرنسا).

– انتقال مرجعية القرار شكلياً من المجلس الأعلى لشؤون الاقتصاد والاستثمار في الدوحة إلى جهاز قطر للاستثمار؛ مع تبديل متكرر في الشخصيات المخوّلة متابعة ملف البنك وخطط تطويره.

– لا بُدّ من الإقرار بأنّ الأوضاع السائدة في لبنان سياسياً وأمنياً وما يثار من مخاوف حول مسار التطورات ربطاً باستحقاقات داهمة شكّلت وتشكّل مناخاً طارداً للاستثمار، مع ملاحظة أنّ القطريين دخلوا المزايدة السابقة على إيقاع مرتبك سياسياً وأمنياً العام 2005 بدءاً بجريمة اغتيال الراحل الكبير **رفيق الحريري** وما تلاه من تفجيرات واغتيالات وصولاً إلى اغتيال النائب **جبران تويني** التي سبقت بيومين أو ثلاثة تاريخ فضّ العروض وإرساء المزايدة. وهذا ما تمّ تصنيفه يومها برهاناً على قدرة المؤسسات اللبنانية عموماً والمصارف خصوصاً في استيعاب الصدمات الحاصلة.

– ميزة التنافس القائم من قِبَل 3 مصارف يملك غالبية أسهمها مصرفيون لبنانيون ومصرف عامل في لبنان مملوك من البنك الأهلي الأردني، أنّها تعكس مجدداً حيوية القطاع المصرفي اللبناني وجاذبية أسهمه رغم التدهور الدراماتيكي الذي شهدته الأوضاع السياسية وأحياناً الأمنية بين موعدي المزايدتين السابقة والمرتقبة منتصف الشهر الحالي.

– تبعاً لتمسّك المستثمر القطري بالوحدة المصرفية المستقلة في باريس وفروعها الإماراتية، فإنّ التقييم المسبق للسعر المتوقع للمزايدة سيتراوح ما سبين 130 و150 مليون دولار وفق تقديرات بأنّ البنك الفرنسي يساوي نحو 100 مليون دولار.

– مع استمرار تأخير إقرار آلية الدمج المصرفي وحوافزه، ليس بالضرورة أن يلجأ المصرف الشاري إلى دمج مباشر. وثمة إشارات متزايدة بأنّ المصرف سيحافظ على كيانه واستقلاله وغالباً إدارته بعد انتهاء المزايدة التي ستفضي إلى انتقال ملكية الأسهم، علماً أنّ المصارف المتنافسة غير مدرجة في البورصة فيما يتميز البنك اللبناني للتجارة بإدراج أسهمه وتداولها منذ سنوات وهذا ما يتيح للمالك الجديد إجراء اختبار دائم لسعر السهم (يبلغ حالياً 10 دولارات)، واختيار التوقيت المناسب لضخّ جزء من ملكيته في السوق واسترداد جزء من توظيفه والتطلع إلى عملية سهلة ومرنة لتحقيق أرباح مجزية في حال حصول تحوّلات جدّية ذات طابع إيجابي في لبنان.

– ترددت معلومات لم يتمّ التأكد من جدّيتها باحتمال قيام تحالف شراء بين طرفين من المؤسسات المتنافسة.

– ينبغي الإشارة إلى اهتمام غير مباشر لبنك لبناني خامس هو بنك بيبلوس على خلفية تردد معلومات عن شرائه حصة توازي 6,5 في المئة من البنك الأهلي في الأردن. ■

محطات

– تأسّس البنك اللبناني للتجارة في 12 مايو 1950.

– في العام 1956 تمّ تأسيس وحدة مصرفية مستقلة في فرنسا باسم البنك اللبناني للتجارة في فرنسا.

– العام 1973 أنشأ البنك اللبناني للتجارة في فرنسا 4 فروع في الإمارات العربية المتحدة (دبي، أبو ظبي، الشارقة ورأس الخيمة).

– بدءاً من العام 1999–2000 شهد البنك تعثراً مالياً وإدارياً ما لبث أن تحوّل إلى أزمة حادة هددت كيانه ومصيره.

– في يونيو 2002 وبعد فشل المساهمين في تصويب أوضاع البنك، تدخل مصرف لبنان المركزي فتملك أكثر من 95 في المئة من الأسهم، وتولى الإشراف المباشر مكلفاً فريق عمل بقيادة د.شادي كرم التزم إعادة تنظيم البنك وإخراجه من أزمته.

– ما بين 2002 ونهاية العام 2005، حقق فريق العمل إنجازات كبيرة تخطت الأهداف المتوخاة، واستعاد البنك ربحيته في العام 2004 مع تسجيل تقدم نوعي في مؤشراته المالية كافة.

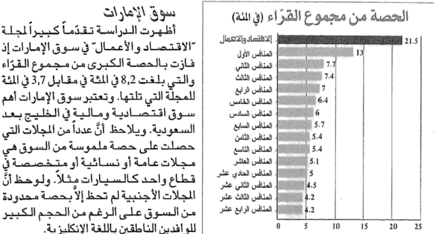
– منتصف ديسمبر 2005، فاز المجلس الأعلى لشؤون الاقتصاد والاستثمار في الدوحة بمزايدة مفتوحة لحيازة 97,5 من أسهم البنك، وقرر الاحتفاظ بالإدارة منوهاً بنجاحها خلال الفترة السابقة.

دراسة Ipsos Stat:
الاقتصاد والأعمال الأولى في 7 بلدان عربية

أظهر استطلاع شامل نفّذته مؤسسة Ipsos Stat الدولية وتناول سوق الإعلام في 7 دول عربية تصدُّر مجلة "الاقتصاد والأعمال" للسوق في جميع البلدان السبعة موضوع الدراسة وهي: المملكة السعودية، دولة الإمارات العربية، الكويت، قطر، البحرين، الأردن ولبنان.

واستهدفت دراسة السوق الشاملة تكوين فكرة تفصيلية عن الدور الذي تقوم به وسائل الإعلام العربية خصوصاً في مجال الإعلام الاقتصادي والتأثير النسبي الذي تمارسه كل من تلك الوسائل على جمهور المشاهدين والقرّاء. وشملت الدراسة عيّنة من 2000 من قادة المؤسسات وقياداتها التنفيذية في تلك البلدان، وذكرت أنّ العيّنة تمثّل أكثر من 1,5 مليون رجل أعمال ومدير موزعين بنسبة 48,9 في المئة للسعودية و24,4 في المئة للإمارات و9,4 في المئة للكويت و6,3 في المئة للبنان و4,9 في المئة للأردن و3,3 في المئة لقطر و2,8 في المئة للبحرين.

وأظهرت الدراسة أنّ "الاقتصاد والأعمال" جاءت في صدارة ترتيب المجلات الشهرية من حيث الحصّة من مجموع القرّاء في الدول الـ7 المشمولة بالدراسة، إذ سجّلت نسبة 21,5 في المئة من المجموع. وكان الفارق كبيراً بين المجلة وبين المطبوعات الـ14 الأخرى التي شملها الاستطلاع. لكن الملفت أيضاً أنّ "الاقتصاد والأعمال" احتلّت صدارة ترتيب المجلات في كلٍّ من الأسواق المشمولة بالدراسة بما في ذلك المجلات الشهرية غير الاقتصادية، وفي جميع الحالات احتلّت "الاقتصاد والأعمال" الموقع الأول في السوق المحلية متقدّمة في ذلك على كافة المجلات بما في ذلك المجلات المحلية.



السوق السعودية

أظهرت دراسة "إيبسوس ستات" أنّ "الاقتصاد والأعمال" تتصدّر جميع المجلات الشهرية المتداولة في السوق السعودية بحصة كبيرة تمثل 4,4 في المئة من مجموع السوق وهذه الحصة تعتبر كبيرة بكل مقياس بالنسبة لمجلة متخصصة، إذ إنّ عدد السكّان في السعودية يصل إلى 17 مليوناً ومئات الألوف من الكفاءات المهنية العربية والأجنبية.

سوق الإمارات

أظهرت الدراسة تقدّماً كبيراً لمجلة "الاقتصاد والأعمال" في سوق الإمارات إذ فازت بالحصة الكبرى من مجموع القرّاء والتي بلغت 8,2 في المئة في مقابل 3,7 في المئة للمجلة التي تلتها. وتعتبر سوق الإمارات أهم سوق اقتصادية ومالية في الخليج بعد السعودية. ويلاحظ أنّ عدداً من المجلات التي حصلت على حصة ملموسة من السوق هي مجلات عامة أو نسائية أو متخصصة في قطاع واحد كالسيارات مثلاً. ولوحظ أنّ المجلات الأجنبية لم تحظَ إلاّ بحصة محدودة من السوق على الرغم من الحجم الكبير للوافدين الناطقين باللغة الإنكليزية.

سوق الكويت

احتلّت "**الاقتصاد والأعمال**" أيضاً موقع الصدارة في السوق الكويتية إذ فازت بنسبة 4,2 في المئة من القرّاء مقابل 1,6 في المئة للمجلة الاقتصادية التي تلتها. ويلاحظ أنّ 5 من المجلات التي احتلّت المواقع الـ5 التالية ليست اقتصادية ولا تعتبر بالتالي منافسة للمجلة. وجاءت 3 مجلات اقتصادية أو متخصصة في المراتب الأخيرة لترتيب حصص السوق مع 1,3 في المئة لكلٍّ منها.

سوق قطر

جاءت "الاقتصاد والأعمال" في المركز الأول بين المجلات الشهرية في قطر مع حصة بلغت 8 في المئة من السوق، ولم تُشاركها أيّ مجلة اقتصادية شاملة في أيٍّ من المواقع الـ7 الأولى والتي ضمّت فقط مجلات منوّعات مثل "الحسناء" (التي تصدرها مجموعة "الاقتصاد والأعمال").

ويعتبر النجاح الكبير للمجلة في أسواق قطر والإمارات ثمرة طبيعية للجهود التي بذلتها المجموعة خلال السنوات القليلة الأخيرة في تكثيف حضورها في هاتين السوقين وكذلك للنجاح الكبير الذي حققته مؤتمرات "الاقتصاد والأعمال" في كلٍّ من أبو ظبي ودولة قطر، والذي أضاف إلى حضور المجلة وعزز الثقة بها من قبل قيادات وكوادر المؤسسات في القطاعين العام والخاص، وهم عملياً الذين شملتهم الدراسة الإحصائية. ■







رشاد جناحي



بيتر بانايوتو

"بيت التمويل الخليجي" و"بيت أبو ظبي للاستثمار" يطرحان صندوقين للاستثمار في النفط

أطلق "بيت التمويل الخليجي" و"بيت أبو ظبي للاستثمار" صندوقين للاستثمار في القطاع النفطي وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويمتد كلٌّ من الصندوقين على مدى سنتين، وقد تمَّ إقرارهما من مصرف البحرين المركزي.

وسوف يعمل "بيت التمويل الخليجي" (مدير رئيسي) و"بيت أبو ظبي للاستثمار" (مدير مشارك) كراعيين للصندوق ومديرين للاستثمار ووكيلي البيع. كما ستعمل شركة هيتكو للخدمات الاستشارية في المملكة المتحدة كمستشار ستراتيجي للهيكلة والأبحاث. وسيكون الحدّ الأدنى للاستثمار في كلا الصندوقين 250,000 دولار ومضاعفات 25,000 دولار بعد ذلك.

ويبلغ عرض الاستثمار في "صندوق النفط 1"، نحو 100 مليون دولار، ويسعى لتحقيق دخل ربع سنوي للمستثمرين وبعائد يبلغ 20 في المئة، مع الاحتفاظ بـ 90 في المئة من رأس المال.

أما "صندوق النفط 2"، وهو صندوق عالي المخاطر، لا وجود لأي احتفاظ لرأس المال، فيبلغ عرض الاستثمار فيه 50 مليون دولار، ويسعى الى تحقيق دخل ربع سنوي للمستثمرين، وبمعدل عائد على الاستثمار يبلغ 40 في المئة.

وتعليقاً على إطلاق الصندوقين، يقول نائب الرئيس التنفيذي والمدير التنفيذي للاستثمار في "بيت التمويل الخليجي" **بيتر بانايوتو**: "هي المبادرة الثالثة لـ "بيت التمويل الخليجي" في إطار الطاقة، وكان البنك طرح قبل فترة وجيزة توظيفاً للاستثمار في مشروع مدينة الطاقة الهند بمبلغ 395 مليون دولار، كما تمكّن في العام الماضي من توفير مبلغ 500 مليون دولار ضمن توظيف للاستثمار في مشروع مدينة الطاقة قطر".

يقول الرئيس التنفيذي لـ "بيت أبو ظبي للاستثمار" **رشاد جناحي**: "يقدّم كلٌّ من الصندوقين للمستثمرين فرصة للاستثمار في سوق النفط من خلال المساهمة في إحدى أول الأدوات المالية الإسلامية من هذا النوع. ويشكّل إطلاقهما أهمية كبيرة لعملاء كلٍّ من "بيت أبو ظبي للاستثمار" و"بيت التمويل الخليجي" لما يوفّرانه من سدٍّ لفراغ كبير في المنتجات الاستثمارية الإسلامية المطروحة".

"فينشر كابيتال بنك": مجمع للأسمدة في الأردن

وقّع فينشر كابيتال بنك – البحرين مذكرة تفاهم مع شركتي "مناجم الفوسفات" و"الأسمدة والكيماويات الأردنية العربية"، لإنشاء مجمع لصناعة الأسمدة الكيميائية في منطقة الوادي الأبيض جنوب الأردن. وأفاد البنك أنه سيتم تأسيس شركة خاصة تتملّك المشروع برأس مال مشترك يتم تحديده لاحقاً.

وقال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "فينشر كابيتال بنك" **عبداللطيف محمد جناحي** "أن الرسالة الرئيسية للبنك هي المساهمة في نمو اقتصاد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأن هذه الشراكة تأتي في سياق توجّه البنك لهيكلة فرص استثمارية ذات طابع صناعي في المنطقة". ورأى أن عناصر النجاح متوافرة في الأردن لمثل هذه المشاريع، لجهة توافر المواد الأولية، مثل خامات الفوسفات والبوتاس، وكذلك الأيدي العاملة المحلية المؤهلة، إضافة إلى المعرفة التقنية لكيفية تصنيع هذه المواد في مجالات مختلفة.

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة مناجم الفوسفات الأردنية **وليد الكردي**، أن "المجمع الصناعي يهدف إلى إقامة عدد من المصانع لإنتاج 75 ألف طن من حامض الكبريتيك الذي يستخدم في صناعات الأسمدة، و80 ألف طن من مادة سماد سلفات البوتاس و22 ألف طن من مادة حامض الفوسفوريك النقي و50 ألف طن من مادة كلوريد الكالسيوم. وسيوفّر المشروع نحو 300 فرصة عمل من الكفاءات الأردنية، إضافة الى ما يزيد على 60 مليون دولار سنوياً من العملات الأجنبية".

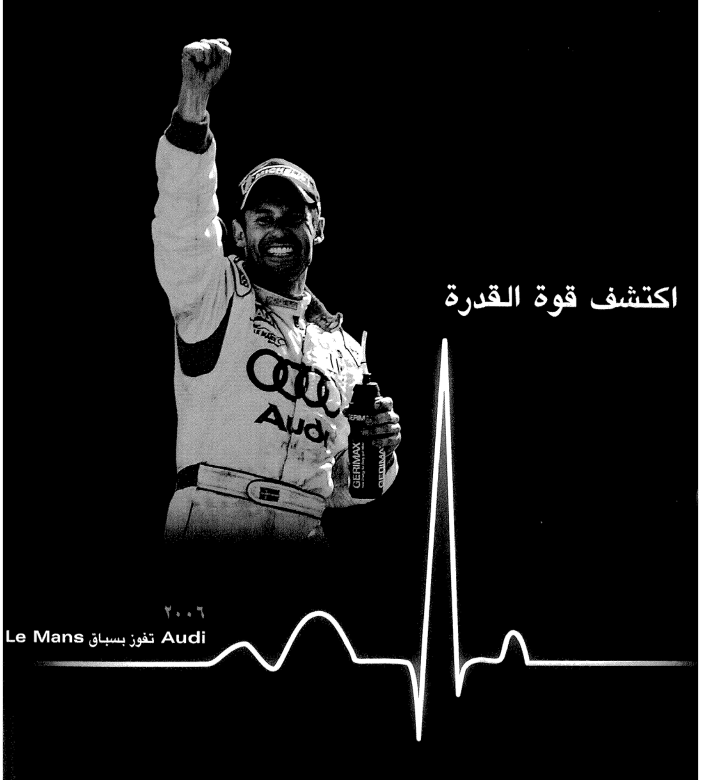
من جانبه، بيّن رئيس هيئة المديرين لشركة الأسمدة والكيماويات الأردنية العربية المهندس **خالد المناصرة** أن "الجدوى الاقتصادية للمشروع بنيت على توفّر خامات أردنية بكميات وافرة لهذه الصناعة، ومصدرها مناجم الفوسفات الأردنية، إضافة إلى توافر مادة البوتاس. كما أن تطوير هذه الصناعات سيسهم في إنشاء صناعات تكميلية أخرى، ما يعزز إقامة قاعدة صناعية تصديرية واسعة".

"أبراج كابيتال" الإماراتية تستحوذ على "المصرية للأسمدة"

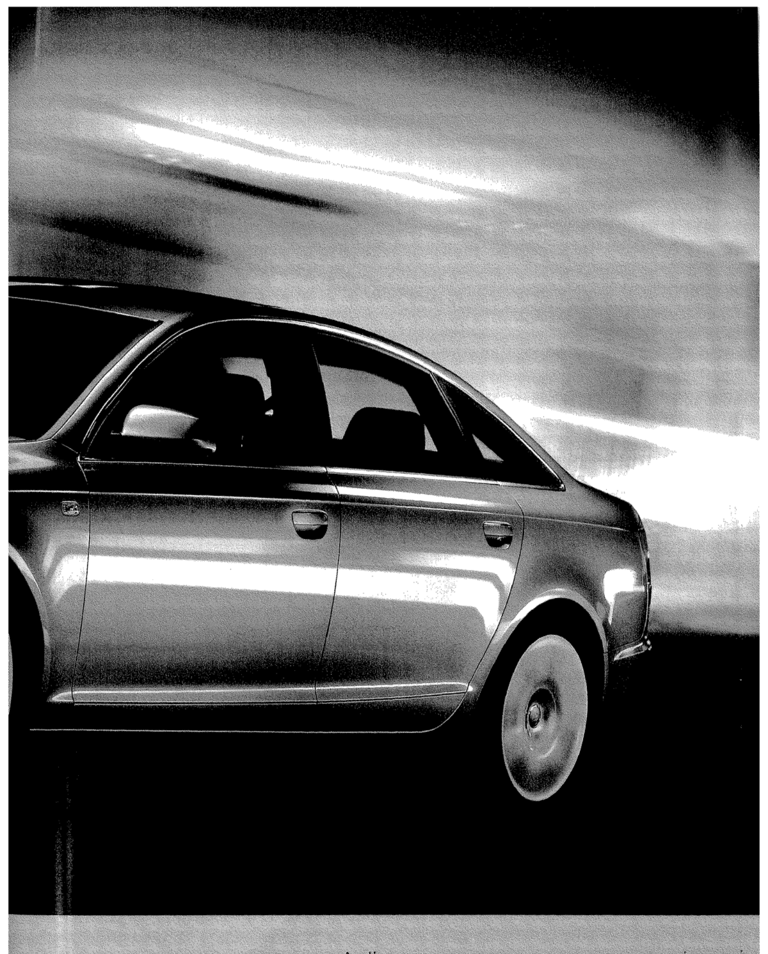
أعلنت شركة أبراج كابيتال الإماراتية عن شراء كامل أسهم الشركة المصرية للأسمدة مقابل 1,411 مليار دولار. وتُعدّ هذه الصفقة أكبر استثمار للشركة الإماراتية في مصر، وتأتي بعد استحواذها على 25 في المئة من أسهم المجموعة المالية هيرمس بقيمة 500 مليون دولار.

وأنهت "أبراج كابيتال" صفقة الاستحواذ على "المصرية للأسمدة" من خلال الشركة المصرية لليوريا والبتروكيماويات التي تمتلكها "أبراج كابيتال" بالكامل، وذلك بسعر 4,41 دولارات للسهم، فيما يبلغ عدد أسهم الشركة المصرية للأسمدة 320 مليون سهم بقيمة اسمية دولار واحد للسهم.

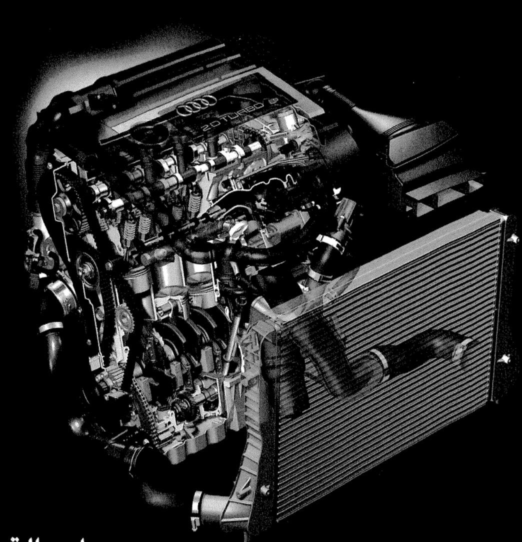
تبلغ الطاقة الإنتاجية للشركة المصرية للأسمدة نحو 1,3 مليون طن، ومن المتوقع أن تحقق صافي أرباح يصل إلى 130 مليون دولار العام الحالي، مقارنة بـ 96 مليوناً العام 2006.


Vorsprung durch Technik www.audi-me.com
اكتشف قوة القدرة
٢٠٠٦
Audi تفوز بسباق Le Mans


اكتشف تناغماً بقوة Turbo
تحتضن Audi A6 الرياضية بين جوانبها المتناسقة ومنحنياتها الأنيقة طبعاً جريئاً تظهر ملامحه من خلال ٤ محركات قوية، ابتداءً من محرك ٢ لتر المزود بقوة تربو مروراً بمحرك ٢,٤ لتر الديناميكي ومحرك ٣,٢ لتر ®FSI V6 وانتهاءً بمحرك ٤,٢ لتر ®FSI V8 المتفوّق.
بالاضافة إلى التقنية الرائدة ®FSI والتي تعتمد ضخ الوقود المباشر، فإن A6 مجهزة بسلسلة قيادة لا تحتاج إلى صيانة حيث ترفع من الأداء دون أية زيادة في استهلاك الوقود.
كل تلك التقنيات تضمن أداءاً متميزا يعززه نظام ®quattro الشهير للدفع الرباعي مما يمنح كامل القوة لمحركات Audi لأخذ الطريق بسلاسة متناهية. أما اناقة Audi A6 الداخلية فهي مكملة لتجربة القيادة إذ تمنحك تناغماً لا يضاهى بين القوة والرفاهية.




Audi A6



مجموعة البركة المصرفية تفتتح مكتباً تمثيلياً في إندونيسيا

أعلنت مجموعة البركة المصرفية، أنها حصلت على موافقة بنك إندونيسيا المركزي لافتتاح مكتب تمثيلي لها في إندونيسيا، في خطوة تجسد ستراتيجياتها الجديدة للتوسع في الأسواق العالمية.

وبالمناسبة، قال رئيس مجلس إدارة المجموعة الشيخ صالح **عبد الله كامل** أن "إندونيسيا تعتبر أكبر بلد إسلامي بتعداد سكان يبلغ 220 مليون نسمة، كما أن علاقاتها التجارية والاقتصادية مع العالم العربي والإسلامي في حالة ازدهار، وتشهد تطورات اقتصادية ومالية متنامية تعكس تحسن بيئة الاستثمار فيها. وهذه العوامل تحفّز المؤسسات المالية الإسلامية الرئيسية لافتتاح مقار لها في إندونيسيا".

وأضاف: "النجاح الذي حظي به الاكتتاب العام والذي رفع حقوق مساهمي المجموعة من 620 مليوناً إلى نحو 1,2 مليار دولار، فتح الأبواب أمامنا للمضي في توظيف تلك الزيادة للتوسّع في الأسواق العالمية، إضافة إلى الأسواق الـ 11 التي نتواجد فيها حالياً. وإن خطط التوسّع في الأسواق الجديدة تشمل دولاً عدة منها: ماليزيا، إندونيسيا، الهند، الصين، بعض الدول الخليجية، وسورية".

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف "إن المجموعة تمضي وفقاً لرؤية ستراتيجية واضحة في بناء تواجدها الإقليمي والعالمي، علاوة على التوسع في الخدمات والمنتجات المصرفية التي تقدمها مستفيدة من التوسع في مواردها المالية وموجوداتها ذات الربحية، والذي أسهمت فيه جميع الوحدات التابعة لها تقريباً.



الشيخ صالح عبد الله كامل

والجدير بالذكر أن مجموعة البركة المصرفية حاصلة على تصنيفات BBB- وA-3 كتصنيفات ائتمانية طويلة وقصيرة الأجل من قبل مؤسسة ستاندر أند بورز العالمية. ما يعطي، وفق **عدنان يوسف**، "مصداقية لملاءتها وقوة مركزها الماليين وهو ما سيمكنها من التوجّه نحو الأسواق الدولية بثقة أكبر وبقوة دفع تمكننا من حشد الموارد المالية وعرض فرصنا الاستثمارية في هذه الأسواق على نطاق أوسع".

تأسيس بنك بروة العقاري

أعلنت شركة بروة العقارية عن مشروعها الستراتيجي لإنشاء مصرف جديد في قطر أطلق عليه اسم "بنك بروة العقاري"، ويبلغ رأس ماله المصرّح به مليار ريال قطري (274 مليون دولار)، والمدفوع 500 مليون ريال (137 مليون دولار)؛ وسوف يطرح جزء من أسهم المصرف للبيع لاحقاً.

وأفاد بيان صادر عن الشركة بأنّ المصرف الجديد مملوك بالكامل لشركة بروة العقارية، وسوف يبدأ أعماله في الربع الأول من السنة المقبلة؛ وبأنّ الدراسات الاستشارية أظهرت أنّ من مبررات إنشاء بنك بروة، تضييق الفجوة بين النموّ في القطاع العقاري والقطاع المصرفي، في ظلّ المشاريع الضخمة التي تقدّر بنحو 114,5 مليار دولار في قطاعي الطاقة والإنشاءات في قطر. وبالتالي، تصبح الحاجة ماسّة إلى مصارف ومؤسسات مالية متخصصة تساهم في دعم الخطط التنموية للدولة وتساعد على مزيد من المشاركة الاقتصادية للقطاع الخاص القطري.

وسوف يوفّر المصرف بشكل خاص ملاءة مالية تساعد شركة بروة العقارية على تحقيق طموحاتها في تنفيذ مشاريعها العُمرانية العملاقة، وسوف يعمل على توفير التمويل اللازم للمشاريع العقارية الكبرى التابعة للقطاع الخاص، إضافة إلى تأمين الخدمات المصرفية والمالية للأفراد والمؤسسات طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

مصرف البحرين المركزي يؤسس لجنتين للإسراع في فض النزاعات

أعلن مصرف البحرين المركزي عن تأسيس لجنتين منفصلتين خاصتين لغرض الإسراع في فض النزاعات التي تنشأ عن القيام بالأعمال المالية. اللجنة الأولى تنحصر مهمتها في فض النزاعات التي تنشأ بين المؤسسات المالية المرخص لها من مصرف البحرين المركزي، والثانية لحل النزاعات التي تنشأ عن أعمال العهد المالية.

وتوفر اللجنتان السبل السريعة والبديلة عن التقاضي، الذي كان هو السبيل الوحيد لفض النزاعات التي تنشأ بين المؤسسات المالية. وسيُمكن تشكيل اللجنتين من تكامل ودمج الخبرة والمعرفة بقضايا التمويل والشؤون المالية مع الخبرات القضائية، مع العلم أنه يمكن استئناف الأحكام لدى محكمة النقض، كما أن أمانة سر اللجنتين ستكون لدى مكتب المستشار القانوني لمصرف البحرين المركزي.

تمّ تشكيل لجنة فض النزاعات بين المؤسسات المالية في مارس 2007، أما لجنة فض النزاعات الخاصة بقطاع العهد المالية فتأسست في ديسمبر 2006.

"دبي القابضة" تستثمر في 4 مشاريع كبرى في الأردن


محمد القرقاوي

أطلقت شركة "الأردن–دبي كابيتال"، التابعة لمؤسسة "دبي القابضة"، 4 مشاريع استثمارية كبيرة في الأردن. وأشار رئيس المؤسسة وزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء **محمد القرقاوي** إلى أنّ الشركة التي تأسست قبل عامين، "راجعت أداء مختلف القطاعات الاقتصادية في الأردن بهدف التركيز على القطاعات التي تملك إمكانات واسعة للنموّ، وجاءت نتائج المراجعة لمصلحة قطاعات مثل الخدمات المالية والطاقة والصناعة والتطوير العقاري".

شملت استثمارات الشركة تملّك حصّة نسبتها 51 في المئة في الشركة المركزية لتوليد الكهرباء من قِبَل "إنارة – العربية للطاقة"، التي أسّستها "الأردن– دبي للطاقة"، الذراع الاستثمارية في مجال الطاقة التابعة لـ "الأردن – دبي كابيتال". وتعتبر هذه الصفقة عملية التخصيص الأولى في قطاع الطاقة الأردنية، وواحدة من أولى العمليات من نوعها في المنطقة. وأعلنت "الأردن–دبي كابيتال" و"هيئة الوحدة الاستثمارية" لمؤسسة الضمان الاجتماعي في الأردن عن إنشاء منتجع "مُنية" السياحي، بكلفة 50 مليون دولار. وسيدعم المشروع، الذي يُعدّ الأول في مجال الاستثمارات السياحية في شمال الأردن، قطاع السياحة الذي يمثل بدوره أحد المحرّكات الأساسية لعملية النموّ الاقتصادي في الأردن.

وفي قطاع التمويل العقاري، وقّعت "الأردن – دبي كابيتال" ومؤسسة الضمان الاجتماعي عقد تأسيس شركة "عنوان" للتمويل العقاري، برأس مال مبدئي يبلغ 75 مليون دولار. وتؤمن الشركة تمويل الإسكان لذوي الدخل المتوسط والمحدود. ويشارك في ملكية الشركة أيضاً "جورد إنفست" و"بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل)، و"تعمير" الأردنية و"البنك الأردني الكويتي". وسيتولى "جورد إنفست"، وهو مصرف استثماري في الأردن دور المستشار المالي التنفيذي لشركة "عنوان".

كما وقّعت "الأردن – دبي كابيتال" وبنك دبي الإسلامي مذكرة تفاهم مع بنك الإنماء الصناعي، لتأسيس شراكة ستراتيجية مع المصرف يُرفع بموجبها رأس مال البنك إلى 100 مليون دولار. وأكّد القيّمون على شركة "الأردن – دبي كابيتال"، أنّ المؤسسة الإماراتية تمكّنت من خلال اعتماد نموذج الأعمال في شركة "الأردن – دبي كابيتال"، أن تضع إطار عمل لتأسيس شركات مشابهة في دول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، للاستفادة من الفرص الاستثمارية الناشئة عن عمليات التخصيص، وضمن قطاعات متنوّعة مثل الأعمال المصرفية والتطوير العقاري ومشاريع البنية الأساسية.

"سوليدير" تصدّر خبراتها


ناصر الشمّاع،
رئيس مجلس إدارة "سوليدير"

علمت "الاقتصاد والأعمال" أنّ شركة "سوليدير" اللبنانية بصدد دخول السوق السعودية قريباً، من خلال الاستثمار في أحد المشاريع العقارية في العاصمة الرياض عن طريق ذراعها للاستثمار الخارجي "سوليدير إنترناشونال" التي أنشأتها مُؤخراً برأس مال 700 مليون دولار. وأضافت المصادر أنّ مسؤولين من "سوليدير" قاموا بزيارة المملكة خلال الأشهُر الستة الماضية 3 مرّات، حيث تعرّفوا في المرّة الأولى على أكثر من 100 فرصة استثمارية في كلٍّ من الرياض وجدهة والمنطقة الشرقية، حملوها معهم إلى لبنان ودرسوها وقلّصوها إلى 20 فرصة، ثمّ عادوا مُجدّداً واستعرضوا دراسات الجدوى لهذه المشاريع الـ 20، وحدّدوا منها 6 لاختيار 3 من بينها سيتمُّ الاستثمار فيها وتطويرها هذا العام والعام المُقبل.

وأكّدت المصادر أنّ إحدى الفرص التي حسمت "سوليدير" أمر الدخول فيها قريباً، هو مشروع أرض العمارية في الرياض التابع لشركة دار البيان للتطوير العقاري السعودية، حيث ستقوم الشركة اللبنانية بالاستثمار وتطوير وإدارة جزء من هذا المشروع السكني الترفيهي الذي يضمُّ 8 أقسام، هي: "فيللات الحيّ الأندلسي"، "فيللات الحيّ الأوروبي"، "فيللات الحيّ الآسيوي"، "فيللات الحيّ الفرعوني"، "فيللات الحيّ الأفريقي"، منطقة الفنادق، العصب الترفيهي وملاعب الغولف، ونادي الفروسية. وختمت المصادر بالإشارة إلى أنّ المفاوضات جارية الآن بين الشركة السعودية و"سوليدير" لإدارة مشروع أرض العمارية بالكامل من قِبَل الأخيرة إلى جانب الاستثمار وتطوير أحد أجزائه. ويقع المشروع شمال الرياض على بُعد 40 كلم من وسط المدينة، وهو عبارة عن ضاحية سكنية ترفيهية مُتكاملة، بمساحة 4,3 ملايين متر مربّع.

يذكر أنّ "سوليدير إنترناشونال" ستتخذ من "مركز دبي المالي العالمي" مقرّاً لها، ويبلغ رأس مالها 700 مليون دولار، تُشارك فيه "سوليدير" الأم بمبلغ 165 مليون دولار نقداً، بينما ستقوم المجموعة المالية "هيرمس" بطرح خاص لصالح الشركة لاستكمال باقي رأس المال، حيث أعلنت شركات خليجية عدّة عن رغبتها بالمساهمة في تأسيسها، بينها شركة السلام العالمية القطرية التي أقرّ مجلس إدارتها مُؤخراً استثمار 22 مليون ريال قطري، مُناصفةً مع شركتها الشقيقة السلام بنيان للتطوير، في "سوليدير إنترناشونال".

وكانت "سوليدير" قد استبقت هذه الخطوة بدخولها عدداً من المشاريع خارج لبنان، استثماراً وتطويراً، كمشروع منطقة الزوراء في إمارة عجمان بكلفة 13,5 مليار دولار مُناصفةً مع حكومة الإمارة. وتبلغ مساحته 11 كلم مربّع، ويتضمّن ضاحية سكنية مُتكاملة تحتوي على الأبراج السكنية والفلل، ومُنتجعات وفنادق تمتدُّ على شاطئ بطول 3 كلم، ومنطقة تجارية، وملعب غولف، ومرسى لليخوت، ومدارس ومُستشفيات. كما أطلقت "سوليدير" مشروعين عقاريين في مصر بقيمةٍ إجمالية تفوق 700 مليون دولار، فضلاً عن المُباشرة بوضع الخطط والدراسات لمشروع توسعة الواجهة البحرية لإمارة موناكو، حيث اختيرت "سوليدير" من بين الشركات الخمس الأولى حول العالم لدراسة هذا المشروع، ولعب النائب اللبناني المُقيم في موناكو **نبيل البستاني** دوراً كبيراً في حصول "سوليدير" على هذا الامتياز. ويُتوقّع أن يتمّ ضمّ كافة هذه المشاريع إلى محفظة "سوليدير إنترناشونال" فور اكتمال إجراءات تأسيسها وتكوين رأس المال.

يُذكر أنّ عدداً من أصحاب الحقوق في أسهم "سوليدير" كان قد دعا إلى مُقاطعة الجمعية العمومية غير العادية بتاريخ 13 نوفمبر الماضي لمناقشة وإقرار بند توسيع نشاط الشركة إلى الخارج، وهو ما استدعى ردّاً من "سوليدير" أوضحت فيه أنّ التوسُّع الخارجي لن ينزع صفة الأولوية عن تطوير وسط مدينة بيروت الذي يبقى الهدف الأساسي للشركة.

الشيخ محمد بن عيسى الجابر يباشر استثماراته في تونس

يتوقع أن تنتقل ملكية فندق "افريكا" في تونس إلى مجموعة "MBI International" التي يملكها رجل الأعمال السعودي الشيخ **محمد بن عيسى الجابر**، وذلك خلال شهر سبتمبر المقبل، لينضم الفندق إلى مجموعة الفنادق العالمية الراقية "JJW".

وكان **الجابر** زار تونس في يونيو الماضي، والتقى عدداً من المسؤولين، في مقدمهم وزير السياحة **التيجاني حداد** ومحافظ البنك المركزي **توفيق بكار**. وأعلن خلالها عن اتفاق مع المالك الحالي لفندق "افريكا" **الناجي المهيري**، لتملك الفندق وضمه إلى مجموعة فنادقه العاملة تحت اسم "JJW" في عدد من الدول الأوروبية أهمها اسبانيا، فرنسا، بريطانيا، النمسا، والبرتغال. وأكد أن تونس ستكون الحلقة الأولى في استثماراته في منطقة جنوب المتوسط، لتتوسع لاحقاً باتجاه الجزائر وغيرها من الدول المغاربية.

يذكر أن **الجابر** أسس، قبل نحو سنة، صندوق استثمار في تونس برأس مال 85 مليون دينار، مخصصاً لتأهيل وحدات فندقية تحتاج إلى التجديد. وتم إنشاء الصندوق بإشراف البنك المغاربي للأعمال الذي يشرف عليه مدير عام مجموعة "بست ري" لإعادة التأمين **فريد بن بوزيد**، وبجهد خاص من المستشار في البنك **قاسم بو سنينة**. وأتت خطوة **الجابر** الأخيرة لتكشف الستار عن مخطط واسع لتملك 3 وحدات فندقية في مرحلة أولى في إطار اتفاق تفاهم مع الشركة التونسية للبنك من شأنه تخفيف المديونية تجاه البنك الذي ساهم بتمويل هذه الفنادق.


الشيخ محمد بن عيسى الجابر

وخلال لقاء مع ممثلي وسائل الإعلام قال **الجابر**: "إن تونس قادرة أن تكون مركزاً إقليمياً للأعمال والسياحة، ولا نستبعد أن تتسارع وتيرة نشاطنا في تونس في المستقبل القريب. ولدينا اتجاه في هذا المجال لاقتناء ملعب غولف في مدينة المنستير وتشغيله في إطار سلسلة ملاعب الغولف التابعة للمجموعة والعاملة في البرتغال.

وأضاف **الجابر**: "لدينا توجه نحو الجزائر وبلدان المنطقة، لكن تونس ستبقى نقطة الانطلاق والركيزة الأساس لنشاطنا في شمال أفريقيا. فقد بدأنا مع البنك المغربي للأعمال الذي قام بمجهود كبير لنصل إلى هذه المرحلة. ويهمنا التأكيد على أننا لسنا هنا للتملك أو إدارة الفنادق بل للتطوير بالدرجة الأولى".

ويرأس الشيخ **محمد بن عيسى الجابر** مجموعة متعددة النشاط، يعمل فيها أكثر من 9 آلاف شخص، وتزيد أصولها على 3 مليارات دولار، وتستثمر في قطاعات الفنادق والخدمات السياحية وصناعة المواد الغذائية والعقار. ويمتد نشاط **الجابر** إلى الحقل الإعلامي والثقافي حيث ترعى مجموعته مشروع "كتاب في جريدة" الذي يوزع على عدد من الصحف في أنحاء العالم العربي شهرياً. وهذا النشاط الأخير شجع المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم على منح الشيخ **محمد بن عيسى الجابر**، الميدالية الذهبية الممتازة للمنظمة، حيث قلده إياها الأمين العام **د. المنجي بو سنينة** خلال تواجده في تونس.

"شمال أفريقيا القابضة" تبدأ نشاطها في تونس شراكة صناعية مع مجموعة "لوكيل"


بسام لوكيل يتحدث والى جانبه عماد الصالح

أنجزت شركة شمال أفريقيا القابضة أولى عملياتها في تونس، بشراء حصة أغلبية في شركة "إس إيه سي إي إم" (SACEM)، وهي إحدى الشركات التونسية المعروفة في صناعة المعدات الكهربائية. وجاءت هذه العملية على شكل مشروع مشترك بين "شمال أفريقيا القابضة" ومجموعة "لوكيل"، إحدى كبريات المجموعات الصناعية والتجارية في تونس. تملكت "شمال أفريقيا القابضة" حصة 51 في المئة من شركة "إس إيه سي إي إم"، التي قدرت أصولها بنحو 5 ملايين دولار، فيما تملكت مجموعة "لوكيل" النسبة المتبقية (49 في المئة). وكانت شركة "إس إيه سي إي إم" مملوكة سابقاً للحكومة التونسية، وتم بيعها في إطار عمليات الخصخصة.

وكانت شركة شمال أفريقيا القابضة تأسست في أكتوبر 2006 برأس مال 50 مليون دينار كويتي (175 مليون دولار)، بهدف استكشاف الفرص الاستثمارية في الاقتصادات المتميزة بنسبة عالية من النمو، مثل تونس والمغرب ومصر وليبيا والجزائر. ومن المساهمين في الشركة: شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو)، شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو)، ومستثمرون آخرون من القطاع الخاص.

أما شركة "إس إيه سي إي إم" فكانت تأسست في العام 1966، وهي أكبر شركة صانعة للمحولات الكهربائية في تونس، ويبلغ عدد موظفيها حالياً 180 موظفاً.

في المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لشركة شمال أفريقيا القابضة **عماد الصالح** أن هذه الصفقة هي الأولى للشركة، وهي تعتبر محطة مهمة لها، فمنذ تأسيس "شمال أفريقيا القابضة"، كنا مشغولين بتقييم عدد كبير من فرص الاستثمار. وهذه الصفقة هي مجرد بداية، باعتبار أن هناك فرص استثمارات هائلة في الاقتصادات النشطة لدول شمال أفريقيا".

وأشار **الصالح** إلى أداء تونس اللافت في مجال الخصخصة، وقال "إن الحكومة التونسية تخطو خطوات كبيرة نحو تحرير الاقتصاد وجذب الاستثمار الأجنبي".

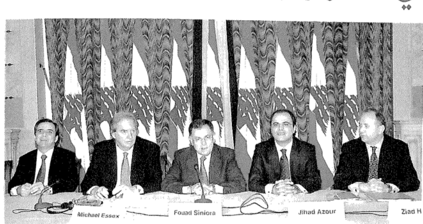
من جهته، أشار المدير العام لمجموعة لوكيل **بسام لوكيل** أن المشروع المشترك مع شركة شمال أفريقيا القابضة هو الأول للمجموعة مع شركة من دول مجلس التعاون الخليجي، معرباً عن ثقته بأن "هذا المزيج من معرفتنا بالسوق التونسية مع الخبرة الاستثمارية لشركة شمال أفريقيا القابضة، من شأنه أن يكفل مستقبلاً زاهراً لشركة "إس إيه سي إي إم".

IFC تمول حزمة مشروعات في مصر ولبنان

ضخّت مؤسسة التمويل الدولية (IFC) نحو 380 مليون دولار في حزمة من المشروعات الجديدة كان أبرزها توقيع اتفاقية مع الحكومة اللبنانية للمساهمة في إقامة محطة للطاقة واتفاقية أخرى مع شركة أدميك، إضافة إلى توفير تسهيلات تمويل لمصرفي "الاعتماد اللبناني" و"بيروت". وفي مصر قامت المؤسسة بتوقيع اتفاقية تمويل مع شركة عمر أفندي والشركة الهندية المصرية للأسمدة، بالإضافة إلى تقديم 4,2 ملايين دولار بصورة استثمار في أسهم رأس المال إلى مستشفى دار الفؤاد. وعلى صعيد آخر، استثمرت IFC نحو 15 مليون دولار في صندوق شفاء للرعاية الصحّية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

تتعلّق الاتفاقية الموقّعة مع الحكومة اللبنانية بتقديم المساعدة لإقامة محطة طاقة جديدة بمشاركة القطاع الخاص. ومن المتوقّع أن تُسهم المحطة في إعادة تأهيل قطاع الطاقة اللبناني. ويعتبر مدير مؤسسة التمويل الدولية لشؤون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مايكل إسكس** أنّ الشراكات بين القطاعين العام والخاص تمثّل نموذجاً فعّالاً من شأنه المساعدة في زيادة استثمارات القطاع الخاص في البنية الأساسية العامة. ويقول أنّ هذا المشروع يساند جهود إعادة الإعمار في لبنان، وذلك للمساعدة في توفير إمدادات الكهرباء للذين هم في أمسّ الحاجة إليها.

من ناحية أخرى، قامت IFC بإقراض بنك بيروت مبلغ 25 مليون دولار، وتوفير تسهيل ائتماني بقيمة 15 مليوناً إلى بنك الاعتماد اللبناني، "وذلك في إطار مساعدتها للقطاع الخاص، لاسيما المنشآت الصغيرة والمتوسطة، على التعافي جزاء الأوضاع التي يعيشها لبنان، حيث سوف يُساهم هذان القرضان في زيادة قدرة المصرفين على تمويل مؤسسات الأعمال تلك، على اعتبار أنّ البنوك اللبنانية، في ظلّ هذه الظروف، قد تضطر إلى القيام ببعض الإجراءات على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما قد يؤدي إلى تقليص الوظائف وبالتالي زيادة معدلات الفقر"، كما يقول **وليد بن عبد الرحمن المرشد**، مدير مؤسسة التمويل



الرئيس فؤاد السنيورة ومايكل إسكس يوقّعان الإتفاقية، وبدا من اليمين: زياد حايك، الوزير جهاد أزعور والوزير سامي حداد

أحدث الاستثمارات: "عمر أفندي"، "دار الفؤاد الطبيّة"، "الهندية المصرية للأسمدة"، "صندوق شفاء"، بنك بيروت، "الاعتماد اللبناني" و"أدميك"

الدولية (IFC) في السعودية ومسؤول الاستثمار الإقليمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكانت IFC وقّعت سابقاً 3 اتفاقات مُماثلة بقيمة إجمالية قدرها 122 مليون دولار مع بنك لبنان والمهجر و"فرنسبنك" وشركة كفالات، وذلك في إطار برنامجها الشامل لمساعدة القطاع الخاص اللبناني، خصوصاً شركات الأعمال صغيرة الحجم، في الحصول على تمويل من البنوك التجارية.



وليد المرشد

من جانب آخر، وقّعت مؤسسة التمويل الدولية اتفاقاً استثمارياً مع الشركة المساهمة اللبنانية "أدميك" (ADMIC)، كُبرى سلاسل البيع بالتجزئة في لبنان، لمُساندة خطّتها الرامية إلى تدشين متجرها الجديد وإعادة هيكلة عملياتها الجارية. ويُمثّل هذا التمويل، البالغ قيمته 20 مليون دولار أول استثمار لـ IFC في قطاع البيع بالتجزئة اللبناني، إذ يشمل قرضاً بقيمة 13,5 مليون دولار، ومشاركة المؤسسة في رأس المال بقيمة 6,5 ملايين دولار.

شركة عمر أفندي

ويكشف **المرشد** عن توقيع اتفاقية تمويل مع شركة عمر أفندي، أكبر سلسة متاجر في مصر، تقوم بموجبها المؤسسة بتقديم قرض بقيمة 40 مليون دولار لتحديث وتطوير سلسلة متاجر "عمر أفندي" البالغ عددها 82، مؤكّداً أنّ هذا الاستثمار "سوف يساعد الشركة المصرية، التي تمّت خصخصتها مُؤخراً، على الارتقاء بنشاط بيع التجزئة إلى المعايير الدولية وتقديم سلع ذات جودة أفضل وبأسعار مُنافِسة". لافتاً إلى أنه، بالإضافة إلى القرض المُقدّم بقيمة 40 مليون



دولار، "سوف تُشارك IFC في رأس مال "عمر أفندي" بنسبة 5 في المئة لدعم مستقبل سلسلة المتاجر وتطوُّرها ونموّها".

وينوّه المرشد بأنّه "مع هذا التمويل تكون IFC قد استثمرت 300 مليون دولار في مصر هذا العام في 11 شركة، أيّ بزيادة قدرها 3 أضعاف إجمالي استثماراتها في مصر للعام 2006".

يُذكر أنه في شهر فبراير 2007 أتمّت الشركة السعودية أنوال المتحدة للتجارة صفقة شراء 90 في المئة من سلسلة متاجر "عمر أفندي" بمبلغ 102,5 مليون دولار، بينما احتفظت الحكومة المصرية بنسبة 10 في المئة من الملكية.

استثمارات أخرى في مصر

إلى ذلك، وقّعت IFC اتفاقيةً للاستثمار في الشركة الهندية المصرية للأسمدة، حيث سوف يُستخدم القرض المُقدَّم من المؤسسة، والبالغ 81 مليون دولار، إلى جانب قرض آخر تُموّله بنوك مُشاركة بقيمة 173 مليوناً، لإقامة مصنع لإنتاج حمض الفوسفوريك في إدفو التي تُعدُّ إحدى مناطق صعيد مصر المتخلّفة عن رُكب التنمية الاقتصادية" بحسب المرشد، مُشيراً إلى أنّه "من شأن هذا المشروع خلق 350 فرصة عمل دائمة لأهل المنطقة".

من جهة ثانية، قامت IFC باستثمار 15 مليون دولار في صندوق شفاء للرعاية الصحّية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويُعدُّ باكورة استثماراتها في صندوق خاص يُركّز فقط على الخدمات الطبيّة في المنطقة، ويهدف إلى إنشاء أول شبكة إقليمية للرعاية الصحية. ويوضح المرشد أنّ الصندوق، الذي ستقوم بإدارته "إنجازات كابيتال" الإماراتية، بالاشتراك مع الشركة السعودية للاستثمارات الطبيّة "سوف يستثمر على مدى الأعوام الأربعة المُقبلة في كبريات المستشفيات ومؤسسات الرعاية الصحّية في دول المنطقة، بما يدعم الاستدامة المالية لهذه المؤسسات ويُساهم في تطويرها وتحسين أدائها، لاسيّما لجهة تشجيع تبنّي ممارسات الحوكمة وآليات الضبط المالي الحديثة".

وفي موضوع متصل، يؤكّد المرشد أنّ مؤسسة التمويل الدولية "تعتزم تقديم 4,2 ملايين دولار بصورة استثمار في أسهم رأس المال إلى "مستشفى دار الفؤاد" في مصر، المتخصصة بأمراض وجراحة القلب والتابع لمؤسسة كليفلاند كلينيك، لمساعدتها على توسيع المستشفى العربي الدولي في وسط القاهرة وإعادة تجديدها، إضافةً إلى إنشاء مراكز رعاية صحية مُتكاملة تابعة لـ "دار الفؤاد" في بلدان شرق أوسطية أُخرى. ■

... وقرض بقيمة 70 مليون دولار للشركة العربية اليمنية للإسمنت




من اليمين: سعد صبرا، وليد المرشد، مايكل اسيكس، عبد الكريم الأرحبي، د.زامل المقرن، وليد باحمدان، د.يحيى المتوكل، صلاح العطار ومحمد حبتور

عبد الله بقشان

وقّعت الشركة العربية اليمنية للإسمنت المحدودة اتفاقية تمويل مع مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي لتحصل بموجبها على قرض بقيمة 70 مليون دولار من حساب المؤسسة الخاص، إضافة إلى ترتيب قرض بـ 55 مليون دولار إضافية من بنوك مشاركة لتمويل بناء مصنع آخر للإسمنت في منطقة العيون في محافظة حضرموت. وتبلغ التكلفة الإجمالية للمصنع الذي يجري تنفيذه حالياً 260 مليون دولار بقدرة إنتاجية تصل إلى 1,5 مليون طن سنوياً.

وقّع الاتفاقية كلّ من عضو مجلس الإدارة وعضو اللجنة التنفيذية للشركة العربية اليمنية للإسمنت المحدودة د.**زامل عبد الرحمن المقرن**، ومدير مؤسسة التمويل الدولية لشؤون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مايكل اسيكس**. وحضر مراسم التوقيع نائب رئيس الوزراء للشؤون الاقتصادية وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن **عبد الكريم الأرحبي**، ووزير الصناعة والتجارة **د.يحيى المتوكل** ورئيس الهيئة العامة للاستثمار **صلاح العطار** وعدد من الوزراء والمسؤولين.

وقد وصف **الأرحبي** توقيع الاتفاقية بالخطوة المهمة، خصوصاً أنها تأتي بعد فترة قصيرة من انعقاد "مؤتمر فرص الاستثمار في الجمهورية اليمنيّة"، مؤكّداً أهمية هذا المشروع الذي من شأنه خلق عدد من فرص العمل المباشرة وغير المباشرة. وجدّد نائب رئيس الوزراء تأكيد الحكومة على تقديم كافة أشكال الدعم والمساعدة لتشجيع المستثمرين والقطاع الخاص على الاستثمار في اليمن. وأوضح أنّ "الحكومة عازمة على المضي قدماً في الإصلاحات التي من شأنها تحسين مناخ الاستثمار في اليمن وجذب الاستثمارات ورؤوس الأموال المحلية والعربية والأجنبية".

من جانبه، أكّد **د.زامل المقرن** أنّ إنشاء هذا المصنع سيكون له مردود تنموي على المنطقة وذلك بتوفير فرص عمل مباشرة وغير مباشرة لأهل المنطقة، إضافة إلى المساعدة في رفع مستوى البنية التحتية للمنطقة من طرق وماء وكهرباء. واعتبر أنّ توقيع هذه الاتفاقية دليل على ثقة مؤسسة التمويل الدولية في مصداقية الشركة العربية اليمنية للإسمنت وجدّيتها، فضلاً عن أنه يفتح آفاقاً جديدة للتعاون في مشاريع مستقبلية أخرى. وقال: "إنّ موافقة مؤسسة التمويل الدولية على إقراض هذا المشروع ودعمه يأتي تأكيداً على أهمية دعم الاستثمار في اليمن ويعطي مثالاً صادقاً للاستثمار الجاد ليكون بذلك إحدى المحطات الرئيسية في تحسين مناخ الاستثمار في اليمن".

في المقابل، أشار **مايكل اسيكس** إلى أنّ "المؤسسة بهذا التمويل تكون قد استثمرت 100 مليون دولار في اليمن خلال هذه السنة المالية"، لافتاً إلى أنّ هذا الرقم يعتبر أعلى مستوى استثمار لمؤسسة التمويل الدولية في اليمن على مدار 50 عاماً من تاريخ المؤسسة حيث يأتي بمثابة إدراك تام لمقوّمات الاستثمار من جانب القطاع الخاص في هذا البلد".

أخبار الشرق الأوسط من دي اتش ال

الاقتصاد والأعمال

DHL

لبنان: «سوليدير» تنشئ «سوليدير العالمية»
أعلنت شركة «سوليدير» المسؤولة عن إعادة إعمار منطقة وسط مدينة بيروت، أنها ستطلق «سوليدير العالمية»، وستتخذ «مركز دبي المالي العالمي» مقراً لها. وسيناط بهذه الشركة مهام تطوير الأعمال عالمياً. ومن المتوقع أن يبلغ رأس مال الشركة الجديدة 700 مليون دولار أميركي.

السعودية: 51 مليار دولار لرفع إنتاج الطاقة الكهربائية
أعلنت الشركة السعودية للكهرباء عن مجموعة خطط لإستثمار 51 مليار دولار لرفع الطاقة الإنتاجية الكهربائية بنسبة 60 في المئة بحلول سنة 2015 لتلبية الطلب على الكهرباء.

مصر: تسهيلات إستثمارية لتنمية قطاع الثروة المعدنية
وافقت الحكومة المصرية مؤخراً على خطة لتنمية قطاع الثروة المعدنية بالتعاون مع البنك الدولي، تتضمن حوافز إستثمارية في مجالات عدة على رأسها الذهب والكبريت والفوسفات.

اليمن: السماح للتجار الأجانب بالعمل من دون شريك محلي
عدل مجلس الوزراء اليمني القانون التجاري بشكل يسمح لغير اليمنيين بالعمل في التجارة من دون شريك يمني. ومن المتوقع ان يساهم التعديل في تشجيع رؤوس الأموال وجذبها إلى اليمن.

مجموعة سيتي المصرفية في "مركز قطر المالي"

تسلّمت مجموعة سيتي المصرفية العالمية ترخيص مزاولة الأعمال المصرفية في قطر من "هيئة مركز قطر المالي". وفي المناسبة أقيم احتفال تسلّم خلاله الرئيس الفخري لمجلس إدارة "سيتي" **سانفورد ويل** الترخيص من وزير المالية القطري ووزير الاقتصاد والتجارة بالوكالة، رئيس مجلس "هيئة مركز قطر المالي" **يوسف حسين كمال**، ومن الرئيس التنفيذي ومدير عام الهيئة **ستيوارت بيرس**، ورئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لـ"هيئة مركز قطر للمال التنظيمية" **فيليب ثورب**.

وحضر الحفل الرئيس التنفيذي لـ"سيتي" في منطقة أوروبا الشرقية والوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا **شيريش أبته**، والعضو المنتدب لـ"سيتي" في الشرق الأوسط والرئيس التنفيذي للمجموعة في الإمارات العربية المتحدة **محمد الشروقي**.

وفي المناسبة، قال **الشروقي**: "تعتبر قطر من أسواقنا المهمة الزاخرة بالفرص الواعدة. ومن خلال فرعنا الجديد ضمن "مركز قطر المالي" سوف نسعى لأن نكون الخيار المصرفي الأول للعملاء في قطر مسخّرين بذلك قدراتنا العالمية وتواجدنا في معظم أسواق المنطقة لخدمتهم".

من جهته قال مدير عمليات "سيتي" في قطر **فرحان محمود**: "سنكون أقرب إلى عملائنا الذين نتعامل معهم منذ عقود عبر مركزنا في البحرين. وسوف نؤسّس فرعاً متكامل الخدمات للشركات لخدمة عملائنا الحاليين والجدد".

وقال **ستيوارت بيرس**: "من المهم لقطر ولـ"مركز قطر المالي" أن يكون لكبرى المؤسسات المالية تواجد فيها، ويشكّل حضور "سيتي" على الساحة القطرية خطوة مهمة لنقل المعايير العالمية والثقل المصرفي بما يتلاءم وستراتيجية قطر المستقبلية".

وأوضح **فيليب ثورب**: "ما من شكّ في أنّ تواجد المجموعة المالية العالمية سوف يعزز الأهداف الستراتيجية طويلة الأمد لقطر، ويدعم جودة الخدمات التي يقدّمها "مركز قطر المالي"".

من جهة أخرى استضافت هيئة مركز قطر للمال مائدة مستديرة نظمها المعهد الملكي للشؤون الدولية (تشيذم هاوس)، وهي الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط. وحضر الحلقة، التي عقدت تحت عنوان "منطقة الخليج: المركز الجديد لقوة التمويل العالمي"، نخبة من المصرفيين والاقتصاديين والمهنيين الماليين.



ستيورات بيرس

وركزت مناقشة "تشيذم هاوس" على التوجهات المالية العالمية وقدرة دول مجلس التعاون الخليجي على ان تكون مراكز مالية عالمية رئيسية، اضافة الى العوامل التي تساعدها على لعب هذا الدور، ومنها: التنظيم وفتح أسواق العمالة وتطوير القطاع الخاص وتحقيق التكامل بين اقتصاديات هذه الدول. كما حدد المتحدثون التحديات التي تعترض بلوغ هذا الهدف، ومنها الحاجة إلى أسواق أدوات دين بالعملات المحلية تكون أكثر عمقاً، وعرض أكبر من الكفاءات المالية الإقليمية لدعم قوة العمل في القطاع المالي.

وتعليقاً على هذا الحدث، أشار الرئيس التنفيذي والمدير العام لهيئة مركز قطر للمال **ستيورات بيرس** إلى أن عقد الحلقة في الدوحة يدل على تعاظم المكانة الدولية لقطر والمنطقة ككل، وخصوصاً في الأوساط المالية الدولية. واعتبر أن المستويات الرفيعة التي تسعى قطر لبلوغها ليست مستحيلة المنال على الإطلاق. وفي ضوء ما هو متوفر من بيانات وتحليلات أصبحت المعايير المطبّقة في قطر قريبة من تلك التي تطبق في أبرز المراكز المالية العالمية. وقد عبّر المشاركون الدوليون في "تشيذم هاوس" أن قطر تسير في الاتجاه الصحيح.



ستيف ماكميلان

ستيف ماكميلان رئيساً تنفيذياً للبورصة الدولية للطاقة

أعلنت البورصة الدولية للطاقة القابضة، وهي الشركة المسؤولة عن إدارة وتشغيل البورصة الدولية للطاقة في دولة قطر – آيمكس، عن تعيين **ستيف ماكميلان** كرئيساً تنفيذياً للبورصة.

يتمتع **ماكميلان** بخبرة تصل إلى 20 عاماً في الوساطة المالية، وقد انضم إلى البورصة الدولية للطاقة قادماً من مجموعة جي إف آي المحدودة، حيث كان يشغل منصب الرئيس التنفيذي لأوروبا. وقد لعب **ماكميلان** خلال وجوده مع "جي إف آي" دوراً بارزاً في بناء وتطوير عدد من خطوط المنتجات الجديدة تتضمن الشحن الجاف والرطب، التداول الائتماني، خيارات الفحم الحجري، مشتقات الملكية، ومؤشرات قروض المشتقات الائتمانية.

واعتبر رئيس مجلس إدارة البورصة الدولية للطاقة **عصام جناحي** انضمام **ماكميلان** "خطوة أولى في سبيل تأسيس بورصة دولية للطاقة تتميز بالابتكار والمصداقية".

وأمل **ماكميلان** أن تحقق البورصة الدولية للطاقة هدفها في زيادة درجة الشفافية للأسعار واستقلالية التسعير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبالأخص للسلع التي لم يتم وضع آليات تسعير عالمية لها حتى الآن.

يذكر أن البورصة الدولية للطاقة تقع مؤقتاً في مركز قطر المالي في الدوحة، وستنتقل في العام 2009 إلى مدينة الطاقة قطر لتشكل حجر الزاوية لهذا المشروع الذي يشكل مدينة تجارية جديدة متكاملة لقطاع الطاقة تبلغ قيمتها 2,6 مليار دولار، ضمن مشروع لوسيل التطويري الذي تتم إقامته في الدوحة، و الذي من المتوقع أن يستكمل العمل به بحلول العام 2012.

وتخطط البورصة الدولية للطاقة لأن تبدأ عملياتها في وقت لاحق هذا العام، بعد الحصول على موافقة مركز قطر المالي وهيئة تنظيم مركز قطر المالي.

هيئة رأس الخيمة للاستثمار تشتري فندق شيراتون في جورجيا


د. خاطر مسعد

أعلنت هيئة رأس الخيمة للاستثمار، الذراع الاستثمارية لحكومة رأس الخيمة، عن شرائها فندق شيراتون – تبليسي، العاصمة المركزية لجمهورية جورجيا. وقد فازت بالصفقة في عملية تنافس شارك فيها العديد من الشركات والمستثمرين الأجانب والجورجيين. ينفرد الفندق بموقعه المميز على تلة وسط العاصمة، ويتألف من 300 غرفة وعدد من المطاعم والمقاهي، ويضم في أحد طوابقه عدداً من السفارات الأجنبية، كما يضم معارض تجارية.

واللافت أن نسبة المعدل الوسطي للاشغال في الفندق تتجاوز الـ 80 في المئة، ويتوقع أن تتجاوز أرباحه لهذا العام الـ 10 ملايين دولار، وهو يعتبر من أفخم الفنادق الموجودة في العاصمة الجورجية.

عن هذه الصفقة، قال الرئيس التنفيذي لهيئة رأس الخيمة للاستثمار **د. خاطر مسعد** أن هذه الخطوة تهدف إلى تنويع محفظة استثمارات الهيئة والاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة ذات العوائد العالية. وأوضح أن اختيار جورجيا كمحطة لاستثمارات الهيئة يعود إلى الفرص المتوفرة في هذه الجمهورية التي تتهيأ لاطلاق ورشة إعمار كبيرة، وخلق البيئة الجاذبة للاستثمار من خلال تطوير بنيتها التشريعية وإزالة المعوقات التي تؤثر على توجهاتها المستقبلية. ونوّه بالتسهيلات والحوافز التي وفرتها الحكومة الجورجية تقديراً منها لمبادرة إمارة رأس الخيمة في توسيع استثماراتها في جورجيا بتوجيه من ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**.

انطلاق برنامج "العرين - دراجونز دن" تمويل مشاريع بأكثر من مليون دولار

بدأ تلفزيون "المستقبل" بعرض برنامج "العرين – دراجونز دن" Dragons' Den، الذي يقدم للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط، وهو النسخة العربية من البرنامج العالمي "دراجونز دن"، وتتركز فكرته حول تقديم مجموعة من الأفكار التجارية من جانب المشاركين فيه بغرض إقناع رجال الأعمال على مساعدتهم في تنفيذها وإخراجها إلى حيز النور. وتعاون مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في تنفيذ هذا البرنامج الذي يمتلك "المستقبل" حق بثه بنسخته العربية.

وجاء اهتمام تلفزيون "المستقبل" ببرنامج "العرين – دراجونز دن" كونه برنامجاً جيداً في طرحه ومميزاً في فكرته ومفيداً في مضمونه، ويعيش المشاركون فيه لحظات مثيرة من خلال المواجهات الصعبة التي يخوضونها بهدف إقناع رجال الأعمال، الذين يبدون أقصى درجات الحذر قبل الدخول في أي مشاريع تجارية جديدة.

ويهدف برنامج "العرين – دراجونز دن" إلى تجسيد الأفكار والمشاريع التي تطرحها مجموعة من الشباب العربي وتوافق اللجنة المؤلفة من أربعة مستثمرين على تمويلها بأكثر من مليون دولار. كما يسعى البرنامج إلى تعميم ثقافة الأعمال بصورة تتناسب مع متطلبات هذا العصر. وسيكون على صاحب المشروع أن يعرضه للنقاش أمام اللجنة، كما أن عليه أن يدافع عنه بشراسة وأن يكون جاهزاً للرد وبإجابات وافية ومقنعة على كل الاستفسارات التي توجه له من قبل أعضائها بهدف إقناعهم بتبني مشروعه وتمويله مالياً.

وكانت الاستعدادات لإطلاق هذا البرنامج قد بدأت عبر إعلان يدعو كل من لديه فكرة مشروع يعتقد بأنه قادر على إقناع رجال الأعمال والمستثمرين بتنفيذه أن يتقدم للمشاركة في المنافسات، وقد نجح الإعلان بشكل باهر حيث تلقت إدارة تلفزيون المستقبل مئات الطلبات من لبنان ومصر والأردن والجزائر واليمن وفلسطين وسورية والعراق والمغرب ودول مجلس التعاون الخليجي. وبعد فحص وتدقيق هذه الطلبات من جانب لجنة اقتصادية متخصصة، تم


من اليمين، وقوفاً: عمر القوقة وأحمد طنطش، وجلوساً: روجيه عازار، وناصيف كرم

اختيار المؤهلين للمشاركة في هذا البرنامج الذي يتضمن ست حلقات منفصلة.

ثم جاء الدور الأصعب المتمثل في البحث عن المستثمرين الذين يمكن أن يشاركوا في برنامج "العرين – "Dragons' Den، خصوصاً أن تلفزيون "المستقبل" كان يبحث عن مستثمرين عرب يؤمنون بقدرات الشباب العربي. وبعد تعاون مثمر مع "مجموعة الاقتصاد والأعمال"، توصل تلفزيون المستقبل إلى اختيار أربعة من أفضل رجال الأعمال كل في مجاله وهم: **عمر القوقة** أحد مؤسسي بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" من الكويت، و**أحمد طنطش** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة الثقة للاستثمارات الأردنية "جوردإنفست" من الأردن، و**ناصيف كرم** مؤسس ومدير شركات عدة من بينها مجموعة "كرم غروب" من لبنان، و**روجيه عازار** الذي ترأس شركات عدة وله خبرة واسعة في مجال الاستثمار من لبنان.

جرى تصوير حلقات الموسم الأول من برنامج "العرين – دراجونز دن" أيام 1 و2 و12 يونيو الماضي حيث تمّ اختيار موقع "خان الإفرنج" الأثري في مدينة صيدا اللبنانية مكاناً للتصوير. وخلال اليوم الأول، تقدم 14 مشاركاً، تمكن ثلاثة منهم فقط من الحصول على تمويل لمشاريعهم. أما في اليوم الثاني فاستطاع 7 مشاركين فقط من أصل 25 إقناع اللجنة بجدوى مشاريعهم وحازوا بالتالي على التمويل المطلوب. وفي اليوم الثالث بلغ عدد المشاركين 25 متبارياً وجرى خلال اليومين الأولين من التصوير تمويل 10 مشاريع بقيمة إجمالية بلغت نحو 1,0735 مليون دولار.



نبنيها مركزاً للأعمال

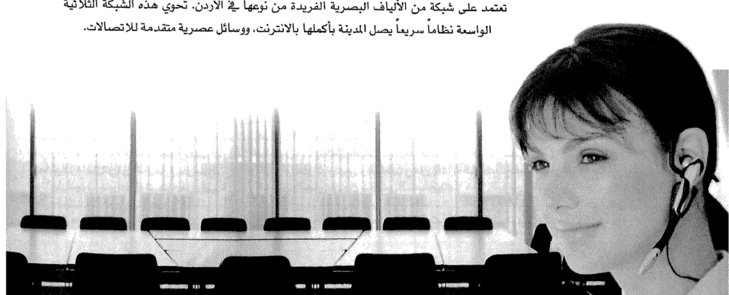
العبدلي: المحور الجديد للأعمال في عمّان

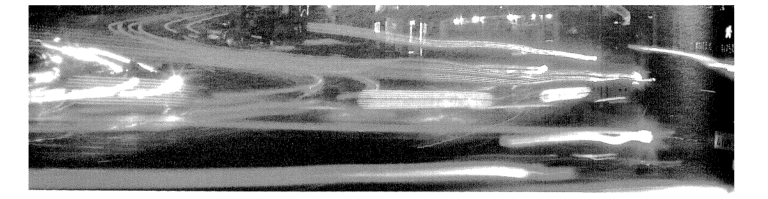
في عصر التطوّر المستمر، كلما كثرت الأعمال كثرت معها احتياجاتها. في الماضي، كانت الأعمال تسير بفضل مكاتب أساسية في مراكز محددة، وكان موظّف كفوء كافٍ لإدارة الأعمال. أما اليوم، في عالم الأعمال المزدهرة، تحتاج الشركة لمقوّمات أساسية وبيئة ملائمة لتنجح وتنمو. فتأتي العبدلي بموقعها الرئيسي وسط عمّان. عنواناً يتميّز بالبنى التحتية المزدهرة، وأحدث التكنولوجيا، وأجدد وسائل الاتصالات، فتندمج هذه العناصر لتخلق محور جديد لأنشطة المنطقة. بالنسبة للكثير من الشركات الاقليمية والدولية، العبدلي يمثّل اليوم مستقبل مراكز الأعمال.

كثرت الأسباب التي جعلت من العبدلي وجهة مقصودة للأعمال. فالحكومة الأردنية قامت مؤخراً باصلاحات تشريعيّة تشجّع الانفتاح لخلق بيئة مرحّبة بالاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية. أمّا الخطوة الحاسمة، التي جعلت من عمّان بيئة مزدهرة للأعمال هي إنشاء مليون متر مربّع من المساحة المبنية في وسط مدينة العبدلي حيث خصصت ٤٩٪ منها للمكاتب و٢٦٪ منها لمراكز البيع بالتجزئة. هذه الخطوة، ستسمح للشركات الراغبة في دخول أو تعزيز حضورها في أسواق المنطقة، بالاستفادة من أمن واستقرار الأردن، ومهارة شعبه، وموقعه الاستراتيجي.

«خصصت ٤٩٪ منها للمكاتب و٢٦٪ منها لمراكز البيع بالتجزئة»

هذا الموقع الاستراتيجي للأردن عامّة، والعبدلي خاصّة، يأتي محصناً بعوامل كثيرة تجعله مرغوباً أكثر فأكثر. فمن الناحية التكنولوجيّة، حرصت شركة العبدلي للاستثمار والتطوير على ترسيخ أحدث ما توصّلت إليه التكنولوجيا العصرية بخدمة بيئة الأعمال الديناميكيّة في عصرنا هذا، وبالتالي وضعت أسساً متينة في قلب عمّان تنمّي الأعمال وتفتح أمامها أبواباً للازدهار والتطوّر. فقليلة هي المدن في العالم اليوم التي توفّر استخداماً مبتكراً للطاقة المركزية كالذي جهّزته العبدلي في العاصمة بتكلفة مدروسة محافظة بالوقت نفسه على البيئة. وسط المدينة الجديد سيكون مركزاً مدنياً عصرياً ومتكاملاً، يتمتّع بتقنية متطوّرة تعتمد على شبكة من الألياف البصرية الفريدة من نوعها في الأردن. تحوي هذه الشبكة الثلاثية الواسعة نظاماً سريعاً يصل المدينة بأكملها بالانترنت، ووسائل عصرية متقدمة للاتصالات.





«مواقف للسيارات تحت الأرض في كلّ أنحاء وسط المدينة تتسع لأكثر من ١٦٠٠٠ سيارة»

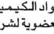
إعتمدت العبدلي تصميماً حضرياً من درجة عالميّة لبناء المرافق في العبدلي وذلك من خلال خطة طليعية تتضمّن مزيجاً مدروساً من الأبراج والمباني. بالاضافة إلى ذلك عمدت الشركة على تأسيس شبكات طرقات متطوّرة داخل وحول العبدلي. هذه الخطوة تستبق مشاكل زحمة السير وتباشر بتقديم الحلول المضمونة لها لاستيعاب أكبر عدد من الزوّار فور افتتاح العبدلي عام ٢٠١٠. وسيجد هؤلاء الزوّار تناغماً تاماً بين مداخل السيّارات وممرات المشاة مع مناظر طبيعية من الأشجار والبساتين التي تغطّي مساحة ١٥٪ من ٢٥٠٠٠٠ متر مربّع. علاوة على ذلك. تمّت معالجة مسبقة لمسألة مواقف السيارات التي يعاني منها الكثير من عواصم العالم فقد تمّ تخصيص مواقف للسيارات تحت الأرض في كلّ أنحاء وسط المدينة تتسع لأكثر من ١٦٠٠٠ سيارة.

ومن الواضح أن ما يقدّمه مشروع العبدلي يوازي تقديمات مراكز الأعمال الأكثر تقدماً في العالم، لتلبية احتياجات الغد بحلول مبتكرة ضمن خدمات الوسط الجديد للمدينة.

لتلب عمّان الجديد نبضة عالمية للأعمال والترفيه ستحتضن مزيجاً من الثقافات من المنطقة والعالم. ولذلك لا عجب أن الكثير من الشركات الدولية قد باشروا بالمشاركة في هذا المشروع المذهل والفريد الذي يرتكز على إمكانيات المنطقة غير المستغلة سابقاً فينمّيها.

«إنشاء مليون متر مربّع من المساحة المبنية»

"كريستل" توقّع عقداً مع "ليونديل" بـ 1,2 مليار دولار



الأمير الوليد بن طلال

برعاية رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة الأمير **الوليد بن طلال**، وقّعت الشركة الوطنية لثاني أكسيد التيتانيوم المحدودة "كريستل" على عقد بقيمة 1,2 مليار دولار لشراء المواد الكيميائية غير العضوية لشركة ليونديل (Lyondell).

وقّع العقد رئيس مجلس إدارة "كريستل" **د. طلال الشاعر** والرئيس التنفيذي لشركة ليونديل العالمية **دان سميث**، بحضور رئيس مجلس إدارة شركة التصنيع المهندس **مبارك الخفرة**، والرئيس التنفيذي لشركة التصنيع **مؤيد القرطاس**، ونائب الرئيس التنفيذي للتطوير والاستثمارات السعودية في شركة المملكة القابضة وعضو مجلس إدارة شركة التصنيع المهندس **طلال الميمان**.

يُشار إلى أن شركة التصنيع الوطنية "التصنيع"، التي يعتبر الأمير **الوليد بن طلال** أكبر المساهمين فيها، تملك 66 في المئة من شركة "كريستل"، التي تعتبر ثاني أكبر منتج لمادة ثاني أكسيد التيتانيوم (TiO_2) في العالم، وتصدّر إلى أكثر من 70 دولة حول العالم.

الشركة العربية للاستثمار توزّع أرباحاً بـ 25 مليون دولار

د. محمد بن سليمان الجاسر

وافقت الجمعية العامة للشركة العربية للاستثمار على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح بقيمة 25 مليون دولار على الدول المساهمة في الشركة، أي ما نسبته 5 في المئة من رأس المال المدفوع.

كما صادقت الجمعية العامة، التي انعقدت في منتصف يونيو الماضي في الرياض، برئاسة رئيس مجلس الإدارة، نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **د. محمد بن سليمان الجاسر**، وحضور ممثلي الدول الأعضاء، على الحسابات الختامية للعام 2006، كما استعرضت تقريري مجلس الإدارة ومراجع الحسابات.

وأظهرت النتائج المالية للشركة في نهاية العام 2006، تحقيق أرباح صافية بلغت نحو 82 مليون دولار، وارتفاع حقوق المساهمين بنسبة 12,5 في المئة لتصل إلى نحو 769 مليون دولار، وارتفاع أصول الشركة بنسبة 12 في المئة لتصل إلى نحو 3428 مليون دولار. كما أظهرت النتائج احتفاظ الشركة بقاعدة رأسمالية قوية، إذ بلغت نسبة كفاية رأس المال 37 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 12 في المئة، والعائد على الموجودات 2,7 في المئة.

كما استعرض مجلس إدارة الشركة النتائج المالية للأشهر الخمسة الأولى من العام 2007، التي أظهرت تحقيق أرباح صافية بلغت نحو 36 مليون دولار، مقارنة بنحو 34 مليوناً حققتها في الفترة نفسها من العام الماضي.

يُشار إلى أن الشركة العربية للاستثمار تأسست في العام 1974، وهي مملوكة لحكومات 17 دولة عربية، ويبلغ رأس مالها 500 مليون دولار.

اتفاقية شراكة بين 3 مؤسسات مالية لإدارة وتسويق "الصندوق الهندي للأسهم الخاصة"



من اليمين: نبيل هادي، محمد العمر وبدر السبيعي

وقّعت 3 مؤسسات مالية كبرى هي: بنك الخليج للتمويل والاستثمار (مقرّه البحرين)، الشركة الكويتية للاستثمار، "بيت التمويل الكويتي" (بيتك)، اتفاق شراكة لتسويق وإدارة استثمارات "الصندوق الهندي للأسهم الخاصة" البالغ رأس ماله 200 مليون دولار، ويعمل وفق الشريعة الإسلامية في أنشطة متنوّعة ومخاطر مدروسة يتوجه فيها إلى مجالات تنمو بشكل متزايد، من أبرزها العقار والمشاريع الصناعية في الهند، التي تعدّ حالياً من أكثر الدول تحقيقاً لمعدلات نمو اقتصادي مرتفعة، ويتوقع أن يحقق معدل عائد داخلي يزيد على 25 في المئة في نهاية مدة الاستثمار البالغة 5 سنوات.

وأكّد مسؤولو المؤسسات المالية الثلاث، الرئيس التنفيذي لـ"الخليج للتمويل والاستثمار" **نبيل هادي**، والمدير العام لـ"بيتك" **محمد العمر**، ورئيس مجلس إدارة الشركة الكويتية للاستثمار **بدر السبيعي**، على أهمية "الصندوق الهندي للأسهم الخاصة" نظراً لتنوّع المجالات الاستثمارية التي يقدّمها في الهند، وأشاروا إلى أنّ الصندوق خطوة ستراتيجية مهمة للمؤسسات الثلاث التي تسعى إلى تلبية تطلعات المستثمرين الباحثين عن فرص وأدوات تحقق أعلى العوائد وبأقل المخاطر، مشددين على أهمية مثل هذه التحالفات وصيغ التعاون على المستوى الخليجي لتعزيز بيئة الاستثمار وتنمية الفرص وتحقيق أفضل مستويات الأداء من خلال تبادل الخبرات والتجارب والتباحث بشأن حركة الأسواق وعناصر النجاح في كل مشروع من واقع عملي تتميّز فيه كل جهة.

وتتراوح المدة الزمنية للاستثمار في "الصندوق الهندي للأسهم الخاصة" ما بين 3 و5 سنوات، علماً أنّ شركة وربة للاستثمار هي ضامن جزئي للاستثمار في الصندوق في سوق الكويت.

لورا بوش تستضيف "المنتدى العربي الأميركي لسيدات الأعمال القياديات"



السيدات المشاركات

استضافت العاصمة الأميركية واشنطن "المنتدى العربي الأميركي لسيدات الأعمال القياديات" الذي انعقد بدعوة من وزارة الخارجية الأميركية.

وشكّل المنتدى فرصة تعرّفت خلالها 50 سيدة أعمال من 10 دول عربية، هي: السعودية، الإمارات، البحرين، الكويت، مصر، الأردن، فلسطين، سورية، لبنان والمغرب، على 50 سيدة أعمال من 50 ولاية أميركية.

وخلال المنتدى استضافت السيدة الأولى في الولايات المتحدة **لورا بوش** المشاركات في البيت الأبيض، وألقت كلمة شدّدت فيها على دور المرأة الريادي وأهمية العلاقات العربية الأميركية وسُبل تطويرها.

وحضرت اللقاء وكيلة وزارة الخارجية **كارين هيوز** التي أشارت إلى أنّ هذا المنتدى يمثّل الجزء الثاني لـ "منتدى سيدات الأعمال القياديات" الذي عُقد في فبراير الماضي في الأردن بمشاركة الملكة **رانيا العبد الله**.

وأفسح المنتدى المجال أمام السيدات العربيات للشراكة مع السيدات الأميركيات اللواتي تعملن ضمن النطاق نفسه، وزيارة الولاية التي تقيم فيها الشريكة الأميركية للتعرّف على مجال عملها عن كثب وتبادل الخبرات حول أساليب الإدارة والمهارات المهنية.

كما تمّ جمع السيدات العربيات مع المهتمين لمناقشة إمكانية خلق شراكات عربية أميركية حيث تمّ التوقيع على عدد من اتفاقيات العمل بين بعض المشاركات العربيات ونظيراتهن الأميركيات. كما شاركت سيدات الأعمال القياديات في برنامج خاص حول دور المرأة الريادي في عالم الأعمال، وقامت المشاركات بزيارة مقرّ الكونغرس الأميركي والمتحف القومي للمرأة والفنّ.

ومثّل لبنان في هذا المنتدى وفد تألّف من 6 سيدات أعمال هن: المديرة المحلية لشركة أرامكس العالمية **أسمهان عبود**، المديرة العامة لشركة إنكونت داتا مانجمنت **زكية كرم**، نائب رئيس مجموعة رعيدي للطباعة **ماري رعيدي**، المديرة العامة لـ "دانكن دونتس" لبنان **كريستين أسود صفير**، مديرة العلاقات الخارجية في شركة ترانسميد **كوكب سنو**، ومديرة المؤتمرات في مجموعة الاقتصاد والأعمال **نهلة الزعتري**.

"دبي للاستثمار" تشتري حصة في "القدرة للإدارة الرياضية"

وقّعت شركة "القدرة القابضة" اتفاقية شراكة مع "دبي للاستثمار" تقضي ببيع 50 في المئة من حصتها في شركة "القدرة للإدارة الرياضية". وبموجب هذه الشراكة ستقوم "دبي للاستثمار"، من خلال ذراعها العقارية، بالمساهمة في تطوير مشاريع رياضية كبرى كانت قد أعلنت عنها "القدرة الرياضية" في السابق.

ووقّع الاتفاقية كل من رئيس مجلس إدارة شركة القدرة القابضة والعضو المنتدب **صلاح سالم بن عمير الشامسي**، والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في دبي للاستثمار **خالد جاسم بن كلبان**.

وقال **الشامسي**: "تندرج الشراكة ما بين "القدرة القابضة" و"دبي للاستثمار" في إطار سلسلة من التحالفات التي تشهدها مختلف قطاعات التنمية الاقتصادية وقطاعات الخدمات الرئيسية التي تعنى بها مجموعة شركات "القدرة"، متوقعاً أن يكون لهذه الإتفاقية الأثر الكبير في تعزيز مشاريع "القدرة للإدارة الرياضية".

بدوره، اعتبر **خالد بن كلبان** أن الشراكة مع "القدرة القابضة" مهمة للغاية على صعيد تطوير الأعمال ما بين إمارتي أبوظبي ودبي، خصوصاً في مجال حيوي كالإدارة الرياضية التي تحتاجه الدولة في الوقت الراهن.

وكانت كل من شركة "القدرة القابضة" وشركة "دبي للاستثمار" قد أعلنتا قبل عام تقريباً عن شراكتهما في تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة تحمل اسم "كيو دي آي سبورت مانجمنت" في واحدة من أهم الصفقات التي عقدت بهدف تنظيم وتفعيل المنشآت الرياضية في دبي.

المجموعة المالية هيرمس قطر المحدودة

وقّعت المجموعة المالية هيرمس القابضة عقد مشاركة لتأسيس شركة في مركز قطر المالي تحت اسم "المجموعة المالية هيرمس قطر المحدودة"، بهدف تقديم خدمات بنوك الاستثمار (المشورة المالية والترويج وتغطية الاكتتاب) ونشاط إدارة الأصول والمحافظ، كما تهدف للتوسع في نشاط تقديم الوساطة المالية في سوق قطر. وستتقدم المجموعة بأوراق تأسيس الشركة إلى مركز قطر المالي في القريب العاجل.

يبلغ رأس مال الشركة الجديدة نحو 37 مليون دولار، يتوزع ما بين المجموعة المالية هيرمس القابضة وشركاتها التابعة بنسبة 51 في المئة، وإحدى الشركات القطرية بنسبة 49 في المئة.

وعلّق رئيس مجلس الإدارة المشارك والرئيس التنفيذي للمجموعة المالية هيرمس القابضة **حسن هيكل** بأن "قطر تعتبر سوقاً محورية في توسع المجموعة الإقليمي، فمركز قطر المالي يوفّر فرص عمل مثمرة للمجموعة حيث المناخ جاذباً للاستثمار وسوق المال في تطور مستمر".



رئيس مجلس الوزراء في اليمن د. علي مجوّر
الأولوية للاصلاح والاستثمار

يخوض اليمن معركة كبيرة على جبهة التنمية والاستثمار بعد النجاح الذي حققه في معركة التحرير والوحدة والديموقراطية. وتبذل القيادة السياسية جهداً حثيثاً لتوفير

رئيس مجلس الوزراء د. علي مجوّر يتناول في هذا الحوار جملة من القضايا السياسية:

■ **حقق اليمن خلال المرحلة السابقة إنجازات مهمة على صعيد الوحدة، ترسيم الحدود، وإرساء التعددية السياسية والديموقراطية. تبقى معركة التنمية والاستثمار مفتوحة وتحتاج إلى جهود مكثفة لكسبها. فما هي توجهاتكم في هذا المجال؟**

□ أولويات هذه الحكومة هي تأكيد الحضور الفاعل للاستثمار في المنظومة الاقتصادية للجمهورية اليمنية، بما يمثله ذلك من أهمية في دعم الاقتصاد الوطني وتوفير فرص العمل أمام العاطلين ومحاربة الفقر وتعزيز برامج التنمية. وفي هذا المجال فإنّ الحكومة تعمل باتجاهين: الأول، يقوم على استثمار الموارد المحلية بصورة جيدة وتطوير الشراكة مع مجتمع المانحين لتعزيز التنمية الشاملة وتنفيذ الخطط والبرامج القطاعية في مجالات التعليم والتدريب والتأهيل والصحة والطرق والطاقة والمياه...الخ. فيما يركّز الاتجاه الآخر على توفير متطلبات المناخ الاستثماري اللازم لجذب الاستثمارات واستقرارها وزيادة مساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أولوية الاستثمار

■ **أطلق فخامة الرئيس علي عبدالله صالح خلال رعايته "مؤتمر فرص الاستثمار في اليمن"، الذي عقد في شهر أبريل الماضي، مبادرة كبيرة تجاه القطاع الخاص والاستثمار. كيف تنظرون إلى المؤتمر وإلى دور القطاع الخاص اليمني والخليجي والعربي والخارجي عامة في سياق معركة التنمية؟**

"مؤتمر فرص الاستثمار في اليمن" شكّل تظاهرة اقتصادية إقليمية ودولية

□ لقد مثل المؤتمر تظاهرة اقتصادية إقليمية ودولية، وذلك بالنظر إلى حجم المشاركة الواسعة لكبريات الشركات الخليجية والعربية والتي تجاوز عددها 300 شركة، وإلى نوعية فرص الاستثمار التي تمّ عرضها على المستثمرين في مجالات السياحة والنفط والمعادن والصناعات الاستخراجية والطاقة والمناطق الصناعية. ومثلت نتائج المؤتمر مؤشراً قوياً على تنامي الاهتمام والرغبة بالاستثمار في اليمن. وفي الواقع فإننا ننظر بتفاؤل كبير إلى دور القطاع الخاص المحلي والخليجي والعربي والخارجي بلعب دور حيوي ورئيسي في عملية التنمية على كافة المستويات، ولا سيما في مشاريع البنية التحتية، ونركّز بدرجة أساسية بهذا الخصوص على المشاريع ذات العائد الاقتصادي والاجتماعي.

بيئة استثمارية جاذبة

■ **يبذل اليمن جهوداً حثيثة لتحسين البيئة الاستثمارية، ولكن هناك قضايا بالغة الحساسية وتكتسب أولوية من وجهة نظر المستثمرين، مثل النزاعات على الأراضي، القضاء، و تضارب القوانين. ما هي خططكم لحلها؟**

□ في هذا الجانب، وإدراكاً من الحكومة بأهمية توفير الأراضي المناسبة للمستثمرين، أقرّ مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار في اجتماعه الأسبوع الماضي إناطة كافة العمليات المتعلقة بالجانب الاستثماري بالهيئة العامة للاستثمار، بما في ذلك تسليمها الأراضي الجاهزة والتي خُصصت لمشاريع استثمارية كالمناطق الصناعية، والمناطق المخصصة للسياحة وغيرها، إلى جانب إعداد مخطط عام للأراضي التي يمكن تخصيصها للاستثمار على مستوى الجمهورية، وتمّ إقرار لائحة تصنيف الأراضي وتخصيصها للاستثمار بحسب طبيعة كل منها. وستتولى الدولة توفير كافة الخدمات الأساسية إلى بوابة تلك المناطق وصولاً إلى توفير الأرض المخدومة باعتبار ذلك هو الأساس السليم لجذب الاستثمارات واستقرارها وإنهاء أي إشكاليات حول الأراضي. أما في ما يتعلق بالقضاء،

الظروف المناسبة لتحسين البيئة الاستثمارية. فالرئيس علي عبد الله صالح دأب على توجيه رسائل واضحة وقوية الى المستثمرين ومجتمع الأعمال تؤكد العزم على تذليل كافة الصعاب أمام الاستثمارات المحلية والعربية والأجنبية، ومن أبرز الرسائل تلك التي وجهها في "مؤتمر فرص الاستثمار في اليمن" الذي عُقد أواخر شهر أبريل الماضي، حيث أعلن أنّ الهيئة العامة للاستثمار التي يرأسها صلاح العطار ستكون النافذة الوحيدة للتعامل مع المستثمرين و هي تتمتع بكامل الصلاحيات بحيث لا يمكن لأي وزارة أو مؤسسة التدخل في عملها، مشيراً الى أن ملف الاستثمار سيحظى بالرعاية والاهتمام المباشرين من قبل القيادة السياسية والحكومة ممثلة برئيس مجلس الوزراء الذي يرأس أيضاً مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار.

وجاء تكليف د. علي مجوّر برئاسة الحكومة بمثابة رسالة ضمنية لتعزيز ثقة المستثمرين ومجتمع الأعمال بجدية خيار الاصلاح وتذليل معوقات الاستثمار. فـ د.علي مجوّر شخصية تتميّز بالاستقامة ورجل قيادة يتّصف بالحسم، وهو إلى ذلك إبن الإدارة اليمنية عرفها عن كثب كوزير سابق وكمتابع يعرف الشؤون والشجون ويُلمّ إلماماً كافياً بمواطن الضعف والقوة.

ويأتي د.علي مجوّر على رأس الحكومة اليمنية في وقت باتت الإصلاحات الاقتصادية والمالية والإدارية ومكافحة الفساد ضرورة ملحّة لدفع عجلة الاستثمار إلى الأمام لا سيّما بعد "مؤتمر المانحين" الذي انعقد في لندن في ظلّ التزام خليجي واضح للاستثمار في اليمن، وتمكين البلد الجار من تحقيق نهوض اقتصادي يحوّله الى بلد فاعل في منظومة دول مجلس التعاون الخليجي.

فقد شهد في الآونة الأخيرة عملية إصلاحية شاملة. ولأول مرة يتم فصل العديد من القضاة لأسباب تتعلق بسوء الإدارة وبالفساد، ناهيك عن اتخاذ الخطوات العملية لتأكيد استقلال القضاء وتفعيل أجهزة التفتيش القضائي على مستوى الجمهورية. كما أن الحكومة قد عززت من الإجراءات المطلوبة لخلق الطمأنينة لدى المستثمرين تجاه حل الخلافات والمنازعات إن وجدت بشكل سريع. وذلك من خلال إنشاء المحاكم التجارية المتخصصة ورفدها بالكوادر القضائية المؤهلة المقتدرة على التعامل مع هذا النوع من القضايا على المستويين المحلي والدولي، في الوقت الذي أجرت فيه الحكومة خلال الفترة القليلة الماضية العديد من التعديلات على القوانين المتعلقة بالاستثمار بهدف إنهاء أي تضارب في ما بينها. ويتم العمل حالياً على إجراء تعديلات على القوانين الضريبية والجمركية في اتجاه تعزيز المناخ الاستثماري الجاذب.

مكافحة الفساد

■ **ماذا عن الجهود المبذولة لمكافحة الفساد؟**

□ بالانتقال إلى هذا الموضوع فإن الفساد ومحاربته من المهام الرئيسية للحكومة، وقد أكدنا في أول اجتماع لهذه الحكومة الذي ترأسه فخامة رئيس الجمهورية عزمنا على محاربة هذه الآفة واجتثاثها وتجفيف منابعها، وأعلناها بصورة شفافة وقوية أننا سنتصدى بحزم للفساد والمفسدين، وسنحيل أي فاسد إلى القضاء. وبالفعل فقد أحيلت خلال الأسابيع الماضية مجموعة من تقارير الجهاز المركزي للرقابة والمحاسبة إلى النيابة العامة للتحقيق بشأنها وإحالة أصحابها إلى القضاء.

مشكلة توفير الأراضي المخصصة للاستثمار حلّت عبر الهيئة العامة للاستثمار

وفي إطار الخطوات والإجراءات الهادفة إلى محاربة الفساد واجتثاثه، فقد صدر مؤخراً قرار جمهوري بتشكيل الهيئة الوطنية العليا لمكافحة الفساد من ذوي الخبرة والكفاءة والمشهود لهم بالنزاهة، وذلك بعد انتخابهم من قبل مجلس النوّاب، فيما الإجراءات جارية لاستكمال إنشاء اللجنة العليا للمناقصات، وهما إطاران مستقلان سيتولى الأول دعم وتعزيز إجراءات الرقابة والمساءلة على الأنشطة والبرامج المالية والإدارية للأجهزة الحكومية، فيما سيعمل الآخر على مناقشة وإقرار المناقصات بصورة شفافة وتنافسية تحقق العدالة للجميع، بما في ذلك المتابعة والتقييم لسير تنفيذ المناقصات والتأكد من سلامة تنفيذها.

شراكة الدول المانحة

■ **نجح اليمن في مؤتمر الدول المانحة الأخير في لندن بالحصول على 4,7 مليارات دولار من التعهدات، فهل أنتم راضون عن هذه النتيجة، وعن سرعة تنفيذ تلك التعهدات؟**

□ في الحقيقة لقد ساهم المبلغ المتعهد به في سد جزء كبير من الفجوة التمويلية للخطة الخمسية الثالثة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ومكافحة الفقر 2006–2010، وقد تمّ تخصيص نحو 66 في المئة من تلك التعهدات، فيما المباحثات مستمرة مع مجتمع المانحين لاستكمال التخصيصات وفقاً للبرامج والمشاريع المقدمة من الحكومة والتي تمثل أولوية في عملية التنمية وترتبط بدرجة أساسية بالبنية التحتية.

■ **يسعى اليمن إلى جعل العلاقة مع الدول المانحة علاقة شراكة، خصوصاً مع دول مجلس التعاون الخليجي. كيف تتوقعون أن تتطور هذه الشراكة مع دول المجلس في السنوات المقبلة؟**

□ التعاون اليمني – الخليجي يسير بصورة جيدة وتطور مستمر ووفق برنامج مرحلي.. ولقد كان مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن، ثمرة من ثمار هذا التعاون والشراكة التي بدأت تظهر بصورة ملموسة في الآونة الأخيرة. ومن دون شك فإننا ننظر إلى الشراكة الاقتصادية باعتبارها المدخل الرئيسي

لتطوير الشراكة وصولاً إلى اندماج الاقتصاد اليمني بالاقتصادات الخليجية على طريق الانضمام الكامل لعضوية المجلس بحلول العام 2015. وفي الحقيقة فإنّ ذلك التطوّر يأتي تجسيداً للرؤية الستراتيجية للقيادة السياسية اليمنية المتوافقة مع رؤية قادة دول المجلس بأهمية تضافر الجهود الرسمية وغير الرسمية لتطوير الشراكة الاقتصادية، بما يمثله ذلك من أهمية لتحقيق مصلحة الجميع، خصوصاً إذا ما أدركنا أن اليمن يمثل عمقاً إضافياً وامتداداً مهماً لقاعدة النهضة الاقتصادية والتنموية في المنطقة وفي المقدمة للأشقاء في الجزيرة والخليج.

عملية إصلاحية شاملة للقضاء، وتعديل القوانين الضريبية والجمركية

التنقيب عن النفط والغاز مستمر

■ **هناك منحى واضح لانخفاض معدل إنتاج النفط في السنوات الأخيرة تقابله جهود مستمرة للبحث عن احتياطات جديدة. ما مدى التفاؤل باكتشاف احتياطات كبيرة جديدة، وإلى أي مدى تبني الحكومة سياساتها وتوقعاتها الاقتصادية على افتراض ارتفاع إنتاج النفط والغاز في المستقبل؟**

□ في هذا الجانب نحن متفائلون باكتشافات نفطية وغازية جديدة خصوصاً أن هناك أكثر من أربعين



د. علي مجوّر والزميل مدير التحرير

شركة تعمل حالياً في مجال التنقيب، في الوقت الذي تولي فيه الحكومة القطاعات الأخرى الواعدة كالسياحة والثروة السمكية والصناعات الخفيفة والمتوسطة اهتماماً متزايداً، سواء من خلال توفير البنية الأساسية لها أو الترويج الواسع على المستويين المحلي والخارجي، وهو ما تمّ التركيز عليه بالفعل خلال المؤتمر الدولي لاستكشاف فرص الاستثمار في اليمن، حيث تمّ عرض أكثر من فرصة استثمارية في تلك المجالات.

الشراكة الاقتصادية المدخل الرئيسي لانضمام اليمن إلى مجلس التعاون الخليجي

■ **يتمتع اليمن بموارد سياحية ضخمة ومميّزة تجعله مستقبلاً مقصداً مهماً للسياحة العربية والعالمية، لكن تطوير هذه الموارد يرتبط بدوره بمستوى البنية التحتية عامة وبمدى تقبّل المجتمع اليمني للسياحة. ما هي الرؤية لمستقبل السياحة في اليمن، وإلى أي مدى تتوقعون نمو دورها في الاقتصاد عامة؟**

□ لدى الحكومة رؤية وستراتيجية واضحتين في تنمية دور القطاع السياحي وتأكيد دوره الفاعل في الاقتصاد الوطني، وقد أفرزت نتائج مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار التوقيع على عدد من المشاريع الاستثمارية الكبرى في هذا المجال، الأمر الذي يؤكد الدور المحوري الذي سيلعبه هذا القطاع خلال المستقبل القريب في التنمية الاقتصادية. وفي هذا الإطار فإننا نلمس تطوّراً إيجابياً في نظرة المجتمع اليمني للسياحة وتنامي إدراكه الواعي بأهمية هذا المورد في تطوير الواقع الاقتصادي والمعيشي للسكان.

الحرب انتهت

■ **هل يمكن القول أنّ المشكلة في محافظة صعده قد انتهت الآن، وكيف تنظرون إلى تجاوز آثارها في إطار حزمة إجراءات سياسية وإدارية وتنموية؟**

□ الحرب انتهت.. ولكن آثارها لا تزال قائمة، وهناك لجنة محلية وشعبية تضم أعضاء مجلس نوّاب ومجلس شورى وشخصيات اجتماعية وعلماء دين تقوم بجمع الأسلحة من المتمرّدين، في الوقت الذي شكّل مجلس الوزراء لجنة وزارية لتقييم حجم الأضرار الناجمة عن الحرب والمتطلبات الضرورية التكميلية اللازم توفيرها للسكان، وذلك بهدف وضع خطة لإعادة إعمار المناطق المتضررة. وتمّ بالفعل إصدار قرار جمهوري بإنشاء صندوق إعادة إعمار تلك المناطق، وذلك بهدف التسريع في هذه العملية مع التركيز على وضع خطة تنموية ثقافية وتعليمية واجتماعية على المديين المتوسط والبعيد للنهوض بواقع المحافظة.

مسيرة الديموقراطية

■ **كيف تقيّمون تجربة اليمن على صعيد الديموقراطية والتعددية الحزبية؟**

□ لا شك بأن اليمن قد قطع خطوات ملموسة في مسيرة الديموقراطية والتعددية الحزبية، من خلال إجراء العديد من الدورات الانتخابية البرلمانية والمحلية والرئاسية. وفي هذا الجانب فقد مثلت الانتخابات الرئاسية والمحلية التي جرت في 20 سبتمبر من العام الماضي علامة بارزة على مدى التطور الذي تشهده المسيرة الديموقراطية اليمنية، حيث اتسمت هذه الانتخابات بالشفافية والنزاهة والتنافس غير المسبوق، والذي جعلها محل احترام وتقدير المجتمع الدولي. والحوار جار هذه الأيام بين الأحزاب الممثلة في مجلس النوّاب لتطوير النظام الانتخابي من خلال إيجاد نظام الغرفتين عبر الانتخابات المباشرة لمجلسي النوّاب والشورى، إلى جانب تعديل قانون الانتخابات العامة والاستفتاء في اتجاه تطوير الممارسة الديموقراطية وإفساح المجال أمام السلطات المحلية لانتخابات المحافظين ومدراء المديريات. ■

المدن الاقتصادية السعودية
مختبر الانفتاح وحاضنة الاقتصاد الجديد

كتب رشيد حسن:

وجدت المؤسسة السياسية السعودية أو "الاستابلشمنت" كما يمكن تسميتها أيضاً، الجواب السعودي أو "الطريق السعودي" لمرحلة الفورة. ليس جواباً متسرعاً ولا تقليدياً بمعنى مجاراة التيار أو الحماسة التي تأخذ بلب السوق واللاعبين، بل جواباً يحتوي على العصارة الأخيرة لمراحل متوالية من المداولات والمشاورات الطويلة على امتداد وقت طويل على كافة الصعد الرسمية في الدولة وفي الهيئة العامة للاستثمار ثم التصفية المتدرجة بين الخيارات حتى الاتفاق على التصور النهائي. أما المهمة الأساسية فكانت الاتفاق على كيفية مواجهة المرحلة الجديدة للاقتصاد في الخليج والعالم والأولويات التي يجب أن تحكم استثمار الموارد الإضافية التي نجمت عن التحسن الكبير في أسعار النفط الخام، وبالتالي استشراف المرحلة التالية في مسار الاقتصاد والمجتمع. وكالمعتاد يتم كل شيء كمسيرة تحول وئيدة عنوانها البناء على ماهو قائم والتدرج في التطور وإنضاج الأمور قبل الانطلاق بالمرحلة التالية. لكن في كل مرة يتميز الجواب أيضاً بكثير من الجرأة والابتكار وليس أدلّ على ذلك من مبادرة إنشاء المدن الاقتصادية.

يجب القول أن الدولة السعودية، وبفضل هذا النهج "المركزي" والواقعي، أنجزت خطوات هائلة بكل مقياس. إذ إنّ البلد بدأ تطوره في الستينات ومطلع السبعينات كمجتمع فقير نسبياً ومحافظ ومنغلق على العالم الخارجي وما زالت السعودية تعتبر من المجتمعات الأكثر محافظة في العالم من حيث تركيبتها الاجتماعية وعاداتها والضوابط العديدة التي ما زالت جزءاً أساسياً من تكوينها. وهذا التكوين الفكري والاجتماعي على رغم تطوره الكبير عبر السنين لا يزال عاملاً أساسياً لا يمكن تجاهله من قبل المخططين الاقتصاديين وجمهرة الإصلاحيين والنخبة المتحمسة لتسريع عملية التحديث. ورغم الاحترام الكبير بل الإجماع الذي يحظى به العاهل السعودي الملك عبد الله بن عبد العزيز (وهو الأب الروحي لمبادرة المدن الاقتصادية وراعيها الأول)، فإنّ القاعدة الذهبية في المملكة هي أن الحاكم لا يبالغ في استخدام التفويض الكبير المعطى له ويحرص على الدوام على أن يكون نقطة التوازن والتحاور بين المصالح والنزعات المختلفة. وهذا الحرص الشديد على تأليف المواقف وبلورة أوسع قدر من التبني لأي سياسة جديدة هو الذي يفسر الوتيرة الهادئة لكن الثابتة التي تتم بها الأمور في المملكة، في مقابل الأسلوب السريع والمباشر الذي يتم فيه اتخاذ القرارات في إمارات صغيرة وبسيطة التركيب في الغالب. وقد شبّه كثيرون الأسلوب السعودي بالتقليد الياباني الذي يقوم أيضاً على بلورة الإجماع، ويعتبر الإجماع أو ما يشبهه ضمانة أفضل ضد الشطط وإن كان الثمن أحياناً مزيداً من الوقت ووتيرة أبطأ في التطوّر.

تحدّيات الفورة والعولمة

لكن المملكة السعودية تواجه منذ مطلع الألفية الجديدة وضعاً لا سابق له يتمثل في تسريع معظم دول الخليج الأخرى لوتيرة الإصلاحات والانفتاح الاقتصادي بل والانفتاح على السياحة والاستثمارات والتسابق على اجتذاب المقرات الاقليمية للشركات الأجنبية، ثم التسابق أيضاً على الفوز بالترتيب الأفضل لجهة سهولة تأسيس الأعمال أو سرعة إنجاز المعاملات وغير ذلك من المعايير. وقد بدأ البنك الدولي استخداماً واسع النطاق لعمليات تصنيف القدرة التنافسية للدول في أكثر من مجال، بصورة تنسج وإن من منظور مختلف، على منوال مؤسسات التصنيف المالي للبنوك أو الحكومات والدول لجهة قوتها المالية وجودة ديونها للسوق الدولية. وكما أن التصنيف المالي للمؤسسات أو الحكومات يؤثر على إمكان اقتراضها من السوق وعلى أسعار الفائدة التي تدفعها، فإنّ تصنيفات البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية يمكنهما أن يؤثرا على جاذبية أي بلد للاستثمار وبالتالي قدرته على استقطاب التدفقات الاستثمارية. والسعودية، على رغم دخلها الكبير من صادرات النفط، دولة كبيرة ومترامية الطرف وفي

حاجة إلى تنفيذ استثمارات هائلة سنوياً للحفاظ على وتائر نمو مقبولة وتوفير فرص العمل لمئات الألوف من السعوديين الذين يدخلون سوق العمل سنوياً. والمهم بالنسبة للسعودية ليس فقط استقطاب الاستثمارات من الخارج، بل أيضاً الحؤول من دون تسرّب الثروات السعودية إلى أسواق الفورة في الخليج أو إلى الأسواق الدولية الواسعة بسبب عدم توافر الفرص الكافية في السوق المحلية أو بسبب تأثير بعض المعوّقات كما هي الحال مثلاً في قطاع التطوير السكني الذي أدى تأخير إقرار التشريعات اللازمة لتفعيله إلى تباطؤ حركة الاستثمار العقاري وبالتالي تفاقم أزمة النقص في المساكن وفي أبنية المكاتب على حدّ سواء.

إحدى الحقائق المهمة التي استرعت انتباه المخططين السعوديين هي ولا شك التنامي السريع في اقتصاد عدد من الدول الخليجية التي تبنّت سياسات الانفتاح والارتباط بعجلة العولمة. وقد بدأت تلك السياسات تؤتي ثمارها على شكل تنام متسارع ليس فقط في حجم اقتصادات تلك الدول وفي المعدلات الملفتة لنموّها السنوي، بل بدأت تتبدى أيضاً في التنامي المتسارع في خبرة تلك البلدان وخبرة شركاتها ومواردها البشرية الكفوءة وفي تطور مناخ الأعمال التنافسي، وكلها عوامل تجعل تلك البلدان مؤهلة لمتابعة النمو بالوتائر نفسها المتسارعة لسنوات طويلة مقبلة. ويجب الانتباه إلى أن النتائج الكاملة لعملية التحوّل الاقتصادية الحاصلة في منطقة الخليج لم تظهر كلها بعد بل إن معظمها مرشح ليأخذ مداه الأولي في نهاية العقد الحالي أو مطلع العقد المقبل.

"المدن الاقتصادية" توفق بين إعطاء المثال الناجح للمستقبل وبين المهادنة المرحلية للنمط الإداري السائد

وتيرتان للنمو في الخليج؟

من نافل القول أن هذه التحوّلات لم تعد مجرد "فورة" أو "طفرة" بالمعنى الكلاسيكي بل أصبحت عملية تطور حقيقي تخلق كل يوم وقائع جديدة على الأرض وتعزز بالتالي عمليتي التمايز والنضج في اقتصادات المنطقة. وبغض النظر عما قد يعترض تلك الفورة من تصحيحات، فالأكيد أنها رغم كل شيء بدأت تشكّل محور اهتمام متزايد للمستثمرين في المنطقة والعالم، بل إن الانفتاح الخليجي تحوّل إلى


عمرو الدباغ

فرصة مهمة للعديد من المجموعات الاستثمارية العربية والدولية التي أقبلت بحماس على الفرص التي يوفّرها، وفي طليعة هذه المجموعات المؤسسات الكويتية التي تعوّض الوقت المهدور محلياً في الجدل البيزنطي بين السياسيين بمبادرات استثمارية جريئة في كل اتجاه حتى أن الكويتيين أصبحوا ولا شك أكبر قوة استثمارية خاصة لها انتشار في كافة دول الخليج خارج السعودية.

في هذا الإطار الحيوي للفورة في الخليج، وفي دائرة العولمة ككل، نشأت فكرة المدن الاقتصادية السعودية، بحيث أنها المرة الأولى ربما التي يلمس المراقب تأثيراً متبادلاً بهذا الوضوح بين الاقتصاد السعودي الكبير وبين البيئة الإقليمية والدولية المحيطة. كما أنه في الوقت نفسه أكبر دليل على الأثر المتزايد الذي تمارسه عملية العولمة على الاقتصادات الوطنية والسياسات الاقتصادية والمالية المحلية. وقد برزت فكرة المدن الاقتصادية كما يبدو في سياق التداول على أعلى مستويات القرار في المملكة وداخل الهيئة العامة للاستثمار في الأسلوب الذي يساعد المملكة، وهي الاقتصاد القائد في المنطقة، على مواكبة التحوّلات الجارية بما لا يؤدي إلى تعميق التمايز ونشوء وتيرتين للتطور الاقتصادي في الخليج واحدة في المملكة السعودية وأخرى في الغالبية الباقية من دول مجلس التعاون الخليجي.

بيت القصيد: المنافسة

ومن الواضح أن القيادة السعودية وكذلك فريق هيئة الاستثمار، وضعا يدهما أخيراً على مفتاح المسألة كلها. وهذا المفتاح لم يكن في كلمة "التطور" ولا في "الانفتاح" أو ما شابه من الكلمات الرائجة بل في كلمة أكثر واقعية وحيادية هي "المنافسة" في المنطقة والعالم. بكلام آخر لقد وُضع التطوّر الشامل المقبل في المملكة السعودية في ميزان امتحان رئيسي هو القدرة التنافسية لاقتصاد المملكة بالمقارنة مع اقتصادات العالم الأخرى. أما

الأهداف المرسومة للصناعات الأساسية بموجب خطة التنافسية

الصناعة	الحصة المستهدفة من السوق الدولية (%)	الناتج المحلي (مليار دولار)	مجموع الاستثمارات (مليار دولار)	عدد الوظائف
الألمنيوم	12	13	24	18,000
الحديد الصلب	6	2	4	9,000
الأسمدة	16	3	7	9,000
الكيميائيات التقليدية	14	6	23	24,000
الكيميائيات غير التقليدية	10	11	27	48,000
المجموع		34	85	108,000

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار – السعودية

مبادرة المدن الاقتصادية فلم تكن في هذا السياق سوى واحدة فقط بين عدد من المبادرات التي صممتها الهيئة لتحقيق ما أسمته برنامج (10×10) وهو برنامج يرمي إلى رفع المملكة في التنافسية العالمية من المرتبة 38 حيث توجد حالياً إلى المرتبة العاشرة في العالم وذلك بحلول العام 2010. وهي مدة قصيرة نسبياً وتشير إلى مدى إحساس المسؤولين في الدولة بأهمية التقدم، وبسرعة، في هذا المجال. ويشير وكيل محافظ الهيئة العامة للاستثمار لشؤون المدن الاقتصادية فهد الرشيد إلى هذا الجانب بالتأكيد على أن هدف الـ (10×10) يستند في الواقع إلى ثلاث مبادرات رئيسية هي: تحسين بيئة الاستثمار في الاقتصاد السعودي

"المدن الاقتصادية" هي الستراتيجية الأفضل لإدخال سياسات الانفتاح واختبارها قبل تطبيقها على الاقتصاد الكلي

ككل وبالتالي معالجة الصعوبات التي تواجه المستثمرين محليين كانوا أم أجانب، مشيراً إلى تأسيس مركز وطني للتنافسية لمساندة الهيئة والجهات الحكومية ذات العلاقة على تطوير وتسريع إجراءات الاستثمار. أما المبادرة الثانية فكانت إطلاق المدن الاقتصادية المتكاملة في مناطق المملكة. والمبادرة الثالثة هي تطوير منظومة قطاعات الطاقة والنقل والصناعات القائمة على المعرفة، وهي القطاعات التي تركّز عليها المدن الاقتصادية. وحسب الرشيد فإن هذه الأهداف مترابطة في ما بينها وتتم بصورة متزامنة، فبعض المدن الاقتصادية (مثل جازان) ستكون إحدى القواعد الأساسية لتطوير الصناعات التي تمتلك فيها المملكة السعودية قدرة تنافسية طبيعية مثل الطاقة والنقل والصناعات الأساسية ذات الاعتماد المرتفع على الطاقة، بينما ستخصص مدينة المعرفة الاقتصادية بالصناعات القائمة على تكنولوجيا المعلومات وتقنيات المعرفة عموماً.

حاضنة الاقتصاد الجديد

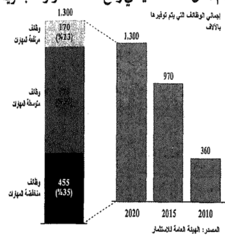
وتشير وثيقة رسمية صادرة عن الهيئة العامة للاستثمار إلى أن المدن الاقتصادية ستقوم على أركان ستة أساسية يمكن إيجازها بالتالي:

1 – تأسيس صناعات جديدة مبنية على الميّزات التنافسية للمملكة، أي أن المقصود ليس أي صناعة بل تأسيس صناعات تمتلك المملكة فيها ميّزات تفاضلية واضحة في السوق الدولية.

"هيئة الاستثمار" نقلت الاهتمام من تشجيع الاستثمار عموماً إلى تعيين أهداف وطنية محددة يتمّ تجييش الجميع لتحقيقها

2 – تأسيس المدن الاقتصادية كمدن متكاملة تتوافر فيها مقوّمات الحياة العصرية. والمقصود الأساسي هنا ليس توفير "مقومات الحياة العصرية" في حدّ ذاته بل توفير الشروط المادية لاجتذاب الكفاءات العالية المحلية والعربية والأجنبية إلى تلك المدن، وبالتالي خلق بيئة تشجّع على استقرار

إسهام المدن الاقتصادية في رفع كفاءة الموارد البشرية



المصدر: الهيئة العامة للاستثمار

العائلات وتثبيت الكفاءات وتقوية التزامها.

3 – توفير بنية تحتية حديثة بمقاييس عالمية، وهذا الهدف يتعلق أيضاً وبوضوح بتحسين تنافسية اقتصاد المملكة وقدرتها على اجتذاب الاستثمارات.

4 – تنفيذ المدن الاقتصادية بشكل كامل من قبل القطاع الخاص، وهو أمر يفترض أن يعزز أداء هذه المدن وينقل المخاطرة كلها من الدولة إلى كاهل المبادرين والشركات ومجموعات الأعمال.

5 – خلق بيئة جاذبة ومحفزة للاستثمار، أي بيئة نموذجية يتم في إطارها معالجة الصعوبات التي ما زالت تعترض المستثمرين في السعودية.

6 – تنفيذ ستراتيجية واضحة للموارد البشرية وذلك من خلال توفير أعلى مستويات التعليم التأسيسي والجامعي وتدريب الكفاءات والقيادات والتشجيع على نشاطات الأبحاث والتطوير.

ماذا فهم الناقدون؟

والملفت هو أن العديد من أوساط الأعمال السعودية ووسائط الإعلام لم يستوعب حتى الآن الرؤية البعيدة والستراتيجية التي تقف وراء مبادرة المدن الاقتصادية. إذ رأى البعض فيها "مبادرات عقارية" لا أكثر، بينما نظر إليها البعض الآخر من منظار التنافس المناطقي، ومضى آخرون في مواقف مشكّكة تارة بذريعة عدم وضوح الجدوى الاقتصادية وتارة بالتساؤل حول كفاءة الخبرات والجهات التي أشرفت على خطة المدن إلى ما هنالك من الأحكام السطحية. وقد لا يكون ذلك مستغرباً لأن المبادرة في حد ذاتها تعكس رؤية كبيرة وطموحة وجديدة على الواقع السعودي، بل ربما كان تقدّم هذه المبادرة في ما تعد به من تنافسية وخلق مدن حديثة وبيئة أعمال نموذجية شكّل تحدياً كبيراً للواقع المستقر وأثار قلق القوى المحافظة في بعض الإدارات وأوساط الأعمال التي قد لا تكون مهيأة نفسياً لدخول عصر التنافسية مع كل ما يرتّبه ذلك من تبديل شامل للنظرة إلى السوق وإلى أسلوب تخطيط الأعمال وإداراتها اليومية.

وأهم ما في مبادرة المدن الاقتصادية أنها نقلت

الجهد الوطني لتشجيع الاستثمار في المملكة السعودية من صعيد السياسة العامة للحوافز إلى أهداف أكثر وضوحاً وتحديداً تمثلت في المدن الاقتصادية. وبدل الاهتمام العام بتشجيع الاستثمار ومن دون تركيز معين على أولويات محددة، خلقت الهيئة العامة للاستثمار بقيادة عمرو الدباغ وفريقه أهدافاً واضحة وعيّنت بالتالي جبهات محددة يمكن أن تركّز عليها كافة جهود الهيئة والدولة والمستثمرين وفق خطة عمل مفصلة بأهداف واضحة وروزنامة تنفيذ وتقييم علمي ومسبق للنتائج التي يرجى الوصول إليها. وأهمية المبادرات الثلاث التي وضعتها الهيئة العامة للاستثمار أنها تعكس نظرة شجاعة لأن الخطة تتضمن التزاماً واضحاً وعلنياً بتحقيق أهداف معينة على صعيد اجتذاب الاستثمارات ورفع تنافسية الاقتصاد السعودي، وقد حدّدت الخطة في الوقت نفسه أُسساً ومبادئ محددة تسمح بقياس مدى النجاح في تحقيق الأهداف.

مقاربة جديدة لتشجيع الاستثمار

والواضح أن الهيئة العامة للاستثمار تبنّت في السنوات الأخيرة مقاربة جديدة ومختلفة تماماً لموضوع تشجيع الاستثمار في المملكة، وقد ساعدها في ذلك عملية التقييم الشامل التي أجراها الدباغ وفريقه بمساعدة مجموعة من بيوت الخبرة المتخصصة، وشملت عملية التقييم أيضاً الاطلاع مباشرة على تجارب عدد من الدول في مجال تشجيع الاستثمار وتطوير المناطق الاقتصادية التي تخضع عادة لنظام خاص. وقد توصلت الهيئة العامة للاستثمار في نهاية المطاف إلى استنتاجات أساسية أهمها:

تأثيرات بعيدة وأسئلة برسم المستقبل

يُدخل مشروع المدن الاقتصادية مكوناً جديداً وستراتيجياً على تركيبة ومسار الاقتصاد السعودي. وبالنظر لحجم المبادرة ولصيغة المدن الاقتصادية كمدن نموذجية جديدة فإن من المتوقع أن يؤدي المشروع إلى تأثيرات واسعة النطاق، وهذه التأثيرات هي الآن موضوع حوارات حيوية ومهمة داخل النخبة الاقتصادية السعودية، وبين أوساط الأعمال ومسؤولي الهيئة العامة للاستثمار والمراجع الحكومية. وفي ما يلي عرض موجز لبعض التأثيرات المتوقعة والمسائل التي قد تطرحها للنقاش:

المدن كقاطرة الانفتاح وتسريع الإصلاحات: يتطلب إنجاح مشروع "المدن الاقتصادية" وتحقيقه لأغراضه توفير مناخ جديد اقتصادي واجتماعي وقانوني وحوافز كبيرة للمستثمرين والعاملين على حد سواء. لكن ما هي إشكاليات التعايش بين نمطين أو "مناخين" للاستثمار خصوصاً لجهة المساواة في المعاملة ووصول التسهيلات الى الجميع؟

مرحلة الدور القيادي للقطاع الخاص: من المقرر أن يتم تنفيذ "المدن الاقتصادية" بكاملها عبر استثمارات من القطاع الخاص السعودي والخليجي والأجنبي، وحيث يقتصر دور الدولة على التشريع والتسهيل والترويج. وبالنظر الى حجم "المدن الاقتصادية" وإسهامها الضخم المتوقع في الناتج المحلي، فإن تنفيذها والبدء بتسييرها سيمثلان أضخم عملية نقل للدور الاقتصادي في السعودية من القطاع العام إلى القطاع الخاص.

الإدارة في المدن الاقتصادية: إحدى النواحي المهمة والحساسة ستكون نظام الإدارة الخاصة من قبل المطوّرين الرئيسيين لـ"المدن الاقتصادية" الجديدة والتي ستتولى شركتهم أيضاً حماية الفكرة وتطبيق المخططات التوجيهية والفلسفة المعمارية والبيئية وتنظيم الحياة الاجتماعية وغيرها من الأمور المهمة لتكريس المفهوم الأصلي للمدن وتعزيز جاذبيتها وقدرتها على استقطاب الاستثمارات.

الأثر الديموغرافي: من المتوقع أن تستقطب "المدن الاقتصادية" بعد نحو 13 عاماً نحو 4,5 ملايين نسمة وهو ما قد يمثل أكبر عملية انتقال سكاني في التاريخ الحديث للمملكة. فما هي التوقعات الخاصة بالجانب الديموغرافي لـ"المدن الاقتصادية"؟ وما هي المصادر المتوقعة للسكان (توزعهم ما بين مواطنين ومقيمين عرباً وأجانب) والخصائص المشتركة التعليمية أو المهنية أو الاجتماعية التي قد تجمع بينهم، وما هي الخطة الحكومية المطلوبة لتأمين التركيبة السكانية المناسبة والمطلوبة لقيام ونجاح "المدن الاقتصادية" من جهة، وفي الوقت نفسه عدم التأثير السلبي لحركة التنقّل السكاني على "المدن السعودية" الأخرى من جهة ثانية.

أثر المشروع على المناطق الثلاث الرئيسية: "المدن الاقتصادية" ولأول مرة تحمل تبديلاً أساسياً في الاتجاه العام للتطوّر السكاني في المملكة. فبعد أن كان النمو يأخذ وجهة الانتقال من الأطراف إلى الحواضر الرئيسية في الرياض وجدّه والخُبر نجد الآن تخطيطاً لدفع النمو السكاني بعيداً عن تلك الحواضر لإعمار مناطق جديدة تماماً وتزويدها بأحدث البنى الأساسية وأكثرها ملاءمة لاقتصاديات المنافسة. فما هو أثر ذلك على القدرة التنافسية للمدن الكبرى الرئيسية؟

الأثر الثقافي: أهم شي في "المدن الاقتصادية" هو تمحورها حول نشاطات اقتصادية معاصرة وريادية مما سيعني هيمنة خصائص محددة لسكان تلك المدن تختلف عن التركيبة التقليدية للمجتمع السعودي، ومن أجل اجتذاب المهارات والسكان إلى تلك المدن فقد أقرّ واضعو الخطة بالحاجة إلى توفير "أسلوب حياة جذاب" وهو ما يعني بصورة غير مباشرة إيجاد مناخ اجتماعي عملي منفتح ومحمي من ضغوط القوى المحافظة. إن حجم "المدن الاقتصادية" وعدد السكان الذين يتوقع أن يعيشوا فيها (4,5 ملايين نسمة في العام 2020) قد يعني تطور مجتمع مواز وبيئة متقدمة قد تمارس تأثيرها التدريجي على البيئة السعودية بصورة عامة. فكيف يمكن تقييم هذه الآثار الاجتماعية والثقافية المرتقبة لتطوّر ونمو "المدن الاقتصادية".

دور ستراتيجيات التعليم: إن الطابع المتخصص والمتقدم لـ"المدن الاقتصادية" سيجعلها في مقدم المسيرة التعليمية والتكنولوجية للاقتصاد السعودي. لكن الأهداف الاقتصادية والتكنولوجية المتقدمة فضلاً عن المناخ الخاص المطلوب لتطوير ونجاح المدن سوف تتطلب تنفيذ أحدث السياسات والمناهج في مجالات التعليم والتأهيل، كما ستتطلب تطويراً ستراتيجياً لقطاع الأبحاث والتطوير. فضلاً عن ذلك فإنّ تولي القطاع الخاص لتنفيذ وربما إدارة "المدن الاقتصادية" سيعني للمرة الأولى إمكان تطبيق مناهج وأساليب التعليم الخاص الثانوي والجامعي التي تؤمن توفير المهارات العلمية والقيادية اللازمة لنجاح "المدن الاقتصادية". فما هو دور التعليم وستراتيجياته في نجاح "المدن الاقتصادية"، وما هو الأثر المتوقع لتطوير المؤسسات والمعاهد المخصصة لدعم تجربة المدن الاقتصادية على أنظمة التعليم وتوجهاته في المملكة ككل؟.

– أن تشجيع الاستثمار في المملكة لا يكفي لتحقيقه وجود قوانين استثمار وتشريعات ضرائبية رحيمة وغير ذلك من الحوافز، وأن المعيقات الفعلية للاستثمار ليست غالباً في القوانين بل في عدم مرونة الأجهزة الحكومية ونقص الكفاءات وضعف الانتاجية فضلاً عن الذهنيات المتأصلة التي تنظر إلى الدولة كسلطة هدفها الأول حماية صلاحياتها وامتيازاتها غالباً، من دون حساب في الغالب لحقوق المواطنين ومصالحهم ومبادراتهم، وبالتالي فإنّ تشجيع الاستثمار يحتاج إلى مهمات أصعب تتجاوز موضوع القانون.

فورة المشاريع في الخليج خلقت تمايزاً داخل الاقتصاد الخليجي، ومبادرة المدن إقرار بأنّ السعودية لا يمكنها التأخر عن القافلة

– إن إصلاح الأجهزة الحكومية والنظام الإداري عموماً (System) ليس أمراً سهلاً كما ثبت في تجارب العديد من الدول وأن الهيئة لا يمكنها مهما تلقت من الدعم السياسي أن تصبح جهازاً فوق الوزارات والإدارات أو أن تؤثر بفعالية على أداء المسؤولين في الإدارات الحكومية. على الرغم من الإصلاحات المهمة التي تمّ تحقيقها خصوصاً في مجال خفض الرسوم الجمركية والخصخصة وفتح السوق المالية، فإن تهيئة الاقتصاد السعودي لمواجهة التحديات الكبرى للعولمة ودخول منظمة التجارة الدولية وعدد من اتفاقات التجارة الحرة لم تكن بالسرعة المطلوبة، وذلك في وقت كانت الأحداث تتسارع في العالم وفي المنطقة المحيطة في الخليج. وهذا التأخر النسبي كان يمكن أن يزداد مع الوقت لو أن مسيرة التحوّل في الاقتصاد ومناخ الاستثمار تركت لوتيرتها العادية.

المبادرة جزء من برنامج يستهدف رفع تصنيف المملكة في التنافسية العالمية من المرتبة 38 إلى 10 بحلول 2010

– تبيّن للهيئة أيضاً أن أكثر الدول الكبيرة في حجمها واقتصادها اتجهت إلى صيغة المدن الاقتصادية باعتبارها الستراتيجية الأفضل لاختبار سياسات الانفتاح والإصلاح قبل التحوّل إلى تطبيق دروسها على الاقتصاد الكلي. وتوفر ستراتيجية "المدن الاقتصادية" وسيلة غير مباشرة لحماية تجربة الإصلاحات من التأثيرات السلبية للثقل البيروقراطي وذلك من خلال سلة الحوافز والميزات التي تمنح لها وفي الوقت نفسه من خلال أسلوب الإدارة الذاتية التي يسمح لتلك المدن بإدارة شؤونها بذهنية القطاع الخاص وبهاجس التنافسية نظراً لأن الهدف الأول لكل مدينة اقتصادية هو منافسة المدن الأخرى في البلد أو في بلدان أخرى على اجتذاب المستثمرين والاستثمارات قبل أي شأن آخر.

التعليم بالمثال الناجح

بتعبير آخر، تبيّن للهيئة أهمية خلق النموذج الناجح داخل الاقتصاد الكلي وذلك كوسيلة إيضاح بليغة في صالح سياسات الإصلاح، وفي الوقت نفسه كوسيلة لمهادنة الأوضاع المستقرة في النظام الإداري، في الوقت الذي يتم تدريجياً إحلال صيغة جديدة للاقتصاد محل الصيغة السابقة التي لم تعد ملائمة لعصري العولمة والمنافسة على النطاق الدولي. و"المدن الاقتصادية" بهذا المعنى ستكون في السعودية عنوان النجاح الذي يجب أن تسعى كافة قطاعات الاقتصاد وربما المدن الرئيسية نفسها للاقتداء به. كما أنه الرهان الأهم للنخبة الإصلاحية لتعزيز موقفها وإعطاء قوة دفع لا يمكن ردّها إلى الخلف لجهود تحديث الاقتصاد وتغيير ثقافة العمل والإنجاز بالدرجة الأولى بين السكان السعوديين انفسهم في الوقت نفسه الذي يفتح فيها لهؤلاء عبر إدخال نظم التعليم والتدريب الحديثة كافة الفرص التي يطلبونها للتقدّم وأخذ موقعهم في الإنجاز.

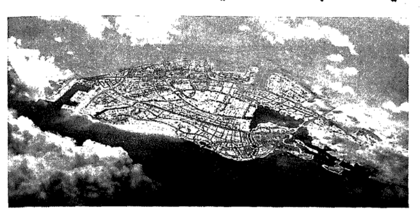
ومع توجه الهيئة العامة للاستثمار في جزء كبير من جهودها نحو تنفيذ مبادرة "المدن الاقتصادية" قام رئيسها النشط **عمرو الدباغ** بمبادرة لا تقل جرأة على مستوى إعادة هيكلة الهيئة بما يمكنها من التعامل بفعالية أكثر مع الستراتيجية الجديدة. ويوضح **فهد الرشيد**، الذي تسلّم منصب وكيل المحافظ لشؤون "المدن الاقتصادية"، أن الهيئة أعادت هيكلة جهازها الإداري بما يمكنها من التركيز على إنجاح مشروع "المدن الاقتصادية"، وهي قامت لهذا الغرض باستحداث جهاز متكامل على مستوى عال من الكفاءة يتضمن مركز التنافسية الوطني ورؤساء قطاعات في المجالات المختلفة ومكاتب ترويج الاستثمار في عواصم العالم فضلاً عن مراكز الخدمة الشاملة. ويضيف **الرشيد** أن الجهاز المتخصص في "المدن الاقتصادية" يسعى إلى تحديد ستراتيجية شاملة لتطوير هذه المدن من خلال تطوير مركز متكامل لإدارة ومتابعة مشاريع "المدن الاقتصادية"، واستقطاب الكفاءات المحلية والعالمية. كما تمّ تكوين مجلس لمطوّري "المدن الاقتصادية"، ونفذّت الهيئة دراسة شاملة استهدفت تحديد الصناعات والقطاعات الأساسية المناسبة لكل من المدن المقترحة.■

ملتقى الاستثمار في المدن الاقتصادية السعودية

ينعقد في الرياض يومي 27 و28 أكتوبر المقبل ملتقى الاستثمار في المدن الإقتصادية السعودية الذي تنظمه مجموعة "الإقتصاد والأعمال" بالإشتراك مع الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية.

ويُتوقع أن يستقطب الملتقى حشداً كبيراً من المستثمرين والمطورين ومجموعات الأعمال السعودية والخارج. ومن المتوقع أن يرتكز جدول أعمال الملتقى على عرض مشاريع المدن الإقتصادية وشرح الفرص الوفيرة التي تتيحها للمستثمرين والمطورين ومختلف قطاعات الأعمال والخدمات. كما سيخصص المؤتمر أيضاً لعقد لقاءات استطلاعية بين المستثمرين وبين المطورين الرئيسيين للمدن الإقتصادية وبينهم وبين مسؤولي الهيئة العامة للاستثمار التي تلعب الدور الرئيسي في بلورة المشروع وفلسفته وأهدافه ورزنامة تنفيذه.

مدينة الملك عبدالله الاقتصادية



"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ على شاطئ البحر الأحمر هي باكورة المدن الاقتصادية في المملكة العربية السعودية. وتتولّى تطويرها "شركة إعمار المدينة الاقتصادية"، المكوّنة من تحالف كبريات الشركات الإقليمية والسعودية، برأس مال 8,5 مليارات ريال، طُرح منها 30 في المئة للاكتتاب العام في سوق الأسهم السعودية.

وتنقسم المدينة، التي تقع على مساحةٍ إجمالية تبلغ 168 مليون متر مربع، إلى 6 مناطق رئيسية:

– الميناء البحري: الأكبر في منطقة الشرق الأوسط بمساحةٍ إجمالية تُناهز 13,8 مليون متر مربع، وبطاقةٍ استيعابية تفوق 10 ملايين حاوية نمطية سنوياً.

– المنطقة الصناعية: يتوقع أن تضم 2700 مُنشأة صناعية على مساحة 63 مليون متر مربع، كما تمّ تخصيص 4 آلاف هكتار للصناعات الخفيفة.

– حي الأعمال المركزي: يوفّر 3,8 ملايين متر مربع من المباني المخصصة للمكاتب والمرافق مُتعددة الاستخدام والمُنشآت الفندقية. ويضم "الجزيرة المالية" والمنطقة التجارية بالإضافة إلى مراكز التسوّق المتكاملة.

– منطقة المُنتجعات والمرافق الشاطئية: تمتد بطول 4 كلم على شاطئ البحر الأحمر، حيث تُقام بمحاذاتها مُنشآت ومرافق سياحية وترفيهية وحدائق مائية ومُنتجعات غولف توفر 3,5 ملايين متر مربع من المساحات المبنية.

– الأحياء السكنية: تضم الأحياء السكنية الخاصة والمجُمّعات السكنية الشاطئية والأبراج السكنية في المناطق المركزية للمدينة أكثر من 250 ألف شقة ونحو 25 ألف فيلا مُستقلة وشبه مُستقلة.

– المنطقة التعليمية: تتضمن حرماً جامعياً يضم العديد من الجامعات والكليات العالمية التي تستوعب أكثر من 18 ألف طالب، محاطاً بمُجمّعين للأبحاث والتطوير.

مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية



يُتوقّع أن يصل إجمالي الاستثمارات في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل خلال المرحلة الأولى إلى 30 مليار ريال، على أن يرتفع إلى 48 مليار ريال خلال المرحلة الثانية، أي بعد 10 سنوات من إنجاز أعمال البنية التحتية، ليُناهز 80 مليار ريال مع اكتمال المرحلة الثالثة والأخيرة بعد 15 عاماً من إنهاء البنية التحتية.

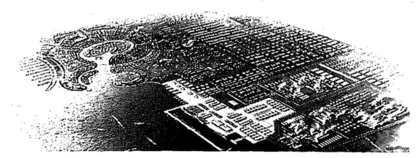
فانطلاقاً من الموقع الستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية الجوية والنقل البري والخدمات المُساندة للشرق الأوسط وتبتعد عن 11 عاصمة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، يستهدف المشروع تأسيس مدينة اقتصادية مُتكاملة يكون فيها العنصر الرئيسي، المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية، نقطة التقاء للبضائع والمعادن والمُنتجات الزراعية الآتية من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح مركزاً لتجارة وتسويق وتصنيع تلك المنتجات، وقاطرةً رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية.

وتضم المدينة، التي تقع على مساحة 156 مليون متر مربع، عدداً من المراكز المتخصصة في قطاعاتٍ تشمل مركزاً للإمداد والخدمات اللوجيستية، والميناء الجاف، والمطار الدولي، ومركز خدمات النقل البري، بالإضافة إلى مراكز للصناعات الزراعية والتعدين والطاقة ومنطقة الصناعات التحويلية ومناطق للترفيه والسياحة بالاضافة إلى مدينة سكنية متكاملة.

وتتولّى تطوير المشروع "شركة ركيزة المدينة الاقتصادية"، المكوّنة من تكتّل استثماري محلّي – إقليمي، يضم من السعودية: شركة يوسف بن أحمد كانو، شركة أحمد حمد القصيبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد اللطيف، وشركة الحربي للتنمية، والشركة الوطنية القابضة، بالإضافة إلى "بيت التمويل الخليجي" من البحرين، و"بيت أبوظبي للاستثمار" من الإمارات، والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار وشركة Agility من الكويت.



مدينة جازان الاقتصادية



من المتوقّع أن تستقطب "مدينة جازان الاقتصادية" أكثر من 100 مليار ريال من الاستثمارات الصناعية والتجارية والسكنية، لتوفّر نحو 500 ألف وظيفة مباشرة وغير مباشرة.

ويبلغ رأس مال "شركة مدينة جازان الاقتصادية" (المُطوِّرة للمشروع) 15 مليار ريال، وهي مُكوَّنة من تحالف شركات بقيادة كل من شركة MMC الماليزية ومجموعة بن لادن السعودية، ويضم: شركة دار الدولية، شركة عبر المملكة للاستثمار، شركة عبد القادر البكري وأبناؤه القابضة، وشركة طريق الغربية للتنمية الصناعية المحدودة.

وتُركِّز المدينة، على الصناعات الثقيلة ذات الاستخدام الكثيف للطاقة، مُستفيدةً من موقعها الستراتيجي قرب خط الملاحة الدولي على البحر الأحمر وقرب المحيط الهندي، مما يتيح الفرصة لتلك الصناعات لدخول قارات آسيا وأفريقيا وأوروبا. كما توفّر كافة الاحتياجات اللازمة لإقامة الصناعات الثانوية المختلفة، خصوصاً في مجالي الصناعات الزراعية والسمكية والحيوانية، توافقاً مع الميزة النسبية لمنطقة جازان.

وتشغل المنطقة الصناعية ثلثيّ مساحة المشروع، حيث تشتمل على مصافي تكرير للنفط ومصانع حديد وصلب ومصاهر ألمينيوم ونحاس، بالإضافة إلى محطة لتحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية بطاقة 4 آلاف ميغاواط. كما تحتوي المدينة على ميناء بمساحة 3،3 ملايين متر مربع، ومركز إقليمي للخدمات اللوجيستية لتجارة وتخزين ونقل وتوزيع المنتجات الزراعية والسمكية والحيوانية، بالإضافة إلى المنطقة السكنية التي تستوعب 250 ألف نسمة، إلى جانب منطقتين تعليمية وصحية، و"جزيرة مركز الأعمال"، و"المركز الحضاري"، و"حي الواجهة البحرية" الذي يحتوي على الفندق والمنتجع البحري والفلل.

مدينة المعرفة الاقتصادية

تُعتَبر "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المُنوَّرة أول مدينة تقوم على الصناعات المعرفية في المملكة والمنطقة. ويقوم بتطويرها تحالف من الشركات السعودية بقيادة مجموعة صافولا، ومشاركة كل من شركة إدارة وإنماء المشاريع العقارية، وشركة طيبة للاستثمار والتنمية العقارية، والشركة الرباعية الدولية للتطوير العقاري، بالاشتراك مع مؤسسة الملك عبدالله بن عبد العزيز لوالديه للإسكان التنموي، حيث تمّ إنشاء شركة مُستقلة لإدارة المشروع وترويجه باسم "شركة السيرة للتطوير العقاري". وتبلغ المساحة الإجمالية للمشروع 4،8 ملايين متر مربع، ويُتوقع أن يصل حجم الاستثمارات فيه إلى 25 مليار ريال، وأن يوفّر 20 ألف فرصة عمل جديدة.

وتبلغ المساحة الإجمالية لمباني المدينة 8،8 ملايين متر مربع، تشمل 250 ألف متر مربع من المساحات المكتبية، و4 آلاف محل تجاري، و30 ألف وحدة سكنية، وقد صُمِّمت لتستوعب 200 ألف نسمة، من خلال المباني والفلل والشقق الفندقية التي تضمها.

وتتضمن "مدينة المعرفة الاقتصادية" إنشاء مُجمّع طيبة للتقنية والاقتصاد المعرفي، ومعهد للدراسات التقنية المتطورة، ومتحف تفاعلي للسيرة النبوية، ومركز دراسات الحضارة الإسلامية. كما تضم مُجمّعاً للدراسات الطبية والعلوم الحيوية والخدمات الصحية المتكاملة، يتضمن العيادات والمختبرات المُساندة ومراكز تجارية ومركزاً متكاملاً للأعمال ومرافق تعليمية، بالإضافة إلى مسجد الملك عبدالعزيز الذي يتسع لنحو 10 آلاف مُصَلٍّ.

وسيتم ربط المدينة بطريق دائري داخلي يحيط بالمنطقة التجارية المركزية، يعلوها مسار للعربات الكهربائية التي توصلها بالحرم النبوي الشريف وتتيح الوصول إليه خلال دقائق معدودة، ويتصل مسار العربات الكهربائية أيضاً بالمحطة المستقبلية لركاب السكة الحديدية التي تربط المدينة بمطار الأمير محمد بن عبدالعزيز الدولي، كما تربطها أيضاً بكل من مكة المكرمة وجدّه ويُنبع و"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ.

التدفّقات الاستثمارية أنماط وتوجّهات جديدة

الشركات الكبرى في الدول الناشئة تغزو الأسواق المتقدّمة

بيروت - "الاقتصاد والأعمال"

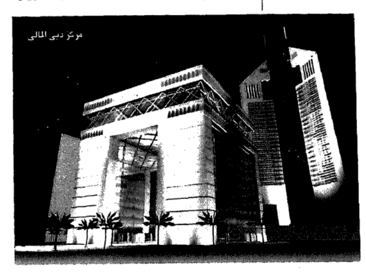
ظهرت في السنوات الأخيرة تطوّرات مثيرة في أنماط استثمار الثروات والفوائض المالية في الدول النامية عامة والدول العربية خاصة، جاءت نتيجة تضافر عوامل كثيرة ساهمت في تعزيز ديناميكية الاستثمار على المستوى العام والخاص على حدٍّ سواء في معظم الدول الناشئة، أهمها العولمة والانفتاح والتحرير الاقتصادي، ما سمح ببروز اتجاهات جديدة في خيارات الاستثمار بعيدة عن القنوات التقليدية المعهودة. ومن أهم الظواهر الجديدة تحوّل اتجاه الاستثمارات مع انتقال بعض الدول الناشئة من مصدّرة للاستثمارات إلى مصدّرة ومستقبلة للاستثمارات في آن معاً، كالسعودية مثلاً، بالإضافة إلى تزايد تدفّقها بين الدول النامية نفسها فيما كان التدفّق الاستثماري من البلدان النامية في الماضي أحادي الاتجاه وموجّهاً نحو الدول المتقدّمة فقط.

أكّد التقرير الأخير الصادر عن "الأونكتاد" هذه التحوّلات، حيث ظهر أنّ دولة الإمارات حظيت بأعلى مبلغ من الاستثمارات الواردة بين دول غرب آسيا ككل في العام 2005، إذ بلغ مجموع الاستثمارات المباشرة الواردة إليها 12 مليار دولار. كما استقطبت السعودية، التي هي في الأساس بلد مصدّرٌ للاستثمارات، نحو 2 مليار دولار في قطاع البتروكيميائيات. كما ارتفع حجم التدفّقات الاستثمارية نحو منطقة غرب آسيا ككل بأعلى نسبة بين مناطق البلدان النامية بلغت 85 في المئة في 2005 وبقيمة 34 مليار دولار. وشكّل ارتفاع أسعار النفط وقوة النمو الاقتصادي في معظم دول المنطقة عاملاً أساسياً وراء ارتفاع التدفّقات الاستثمارية إليها، إلى جانب خصخصة عدد متزايد من المرافق الاقتصادية لاسيّما في قطاع الخدمات، كالطاقة والمياه في البحرين والأردن وعُمان والإمارات، والنقل والاتصالات في الأردن. إلى جانب ذلك، تزايدت الاستثمارات البينية بين الدول العربية نفسها خصوصاً في المجال العقاري مع ظهور شركات ومشاريع عقارية في معظم هذه الدول.

في الوقت نفسه ونتيجة ارتفاع أسعار النفط، تزايدت أهمية المنطقة العربية كمصدّرة للاستثمارات، لكن فيما كانت معظم الفوائض المالية للمنطقة تستثمر كودائع مصرفية وسندات خزينة ومحافظ مالية في الخارج خصوصاً في الولايات المتحدة، تراجع التركّز الجغرافي للتوظيفات الخارجية ونمت الاستثمارات المباشرة في القطاعات الاقتصادية المنتجة. تشهد على ذلك عمليات عدّة تمّت في العامين الأخيرين، أهمها تملّك شركة موانئ دبي لشركة بريطانية لإدارة الموانئ هي Peninsular & Oriental، وشراء شركة الاتصالات المتنقّلة الكويتية لشركة سلتل للاتصالات في هولندا، إضافة إلى شراء شركة أرامكو السعودية 25 في المئة من شركة لتكرير النفط في الصين.

من الخليج إلى أوروبا

حسب مؤسسة التمويل الدولية، اتّجه نصف استثمارات دول الخليج إلى أوروبا، خصوصاً بعد حادثة شركة موانئ دبي التي اضطرت إلى بيع عمليات شركة P&O في الولايات المتحدة بعد الاعتراضات القوية التي واجهتها بحجة أنّ تملّك الشركة الإماراتية لموانئ أميركية يشكّل تهديداً للأمن القومي الأميركي. وفي الأشهر القليلة الماضية تملّك "مركز دبي المالي الدولي" 2,2 في المئة في "دويتشه بنك"، واشترى مستثمر سعودي كبير حصة 3,1 في المئة من مصرف HSBC، كما أقدمت شركة دلتا 2، وهي شركة استثمار عقاري تابعة للحكومة القطرية، على شراء 17,6 في المئة من شركة سانسبيري البريطانية التي تملك سلسلة متاجر عامة. لكن الاستثمارات العربية المباشرة في الولايات المتحدة تجددت مؤخراً مع اتمام تملّك شركة سابك لوحدة إنتاج البلاستيك التابعة


مركز دبي المالي



محمد الماضي (سابك)

لشركة جنرال إلكتريك بقيمة 11,6 مليار دولار، وشراء شركة دبي الفضائية (Dubai Aerospace Enterprise) من مجموعة كارلايل بمبلغ 1,8 مليار دولار.

بين الدول النامية

تأتي هذه الاتجاهات وسط تسارع نموّ التدفّقات الاستثمارية المباشرة في ما بين الدول النامية نفسها، حيث أظهرت تقديرات "الأونكتاد" زيادة في مجمل التدفّقات الاستثمارية المباشرة من هذه الدول من 4 مليارات دولار العام 1985 إلى 61 ملياراً العام 2004، منها 2 مليار دولار ذهبت نحو دول نامية أخرى العام 1985، ثمّ ارتفعت إلى 60 مليار دولار العام 2004. على سبيل المثال، يلاحظ تنامي الاستثمارات المباشرة من قِبَل بعض الشركات الصينية في عدد من الدول الأفريقية لتأمين المواد الأوّلية، منها بعض الدول العربية كالجزائر والسودان. وقد بلغت استثمارات شركة صينية واحدة، هي "كنوك" (CNOOC)، في أفريقيا نحو 280 مليون دولار أي 7 في المئة من مجمل التدفّقات الاستثمارية في القارة الأفريقية العام 2005.

وبشكل عام، كانت حصة الدول العربية من مجمل الاستثمارات الواردة إلى أفريقيا كبيرة، حيث تضاعفت في العام 2005 لتبلغ 13 مليار دولار، أي 42 في المئة من مجمل الاستثمارات الواردة إلى أفريقيا. وقد جاء معظم الزيادة في الاستثمار في مصر (5,4 مليارات دولار) نتيجة نموّ الاستثمار في القطاع النفطي إضافة إلى زيادة الخصخصة، في حين كانت الخصخصة العامل الأساسي وراء تزايد الاستثمارات نحو المغرب وتونس. أما السودان، فقد استقطب استثمارات ملحوظة من بلدان مختلفة شملت الصين والهند والكويت وماليزيا، توجهت نحو قطاعات مختلفة وفي مقدّمها القطاع النفطي.

تدفّقات استثمارية متزايدة إلى المنطقة نتيجة النموّ الاقتصادي وبرامج الخصخصة

الخصخصة عامل أساسي

وشكّلت الخصخصة قوة دفع مهمة بالنسبة لتدفّق الاستثمارات في دول عربية مختلفة. ففي البحرين تمّ العام الماضي توقيع اتفاقية لبيع 15 في المئة من شركة الهدّ للطاقة والمياه بقيمة 738 مليون دولار لمجموعة استثمارية دولية من فرنسا واليابان والمملكة المتحدة، جاء ذلك من ضمن برنامج الخصخصة المتّبع منذ العام 2001 إثر إنشاء مجلس الخصخصة الأعلى. وتدرس الحكومة حالياً إمكانية خصخصة مرافق أخرى، مثل مبيعات التجزئة للمنتجات النفطية والخدمات البريدية. وفي الأردن تسارعت في العامين الأخيرين وتيرة الخصخصة المتّبعة من قِبَل الحكومة منذ إطلاق برنامج الخصخصة العام 1996 وصدور قانون الخصخصة الرقم 25 في العام 2000. ومن بين 6 عمليات خصخصة معلنة استكملت الحكومة عمليتين، تمثلت الأولى ببيع حصة 80 في المئة من الشركة الأردنية لصيانة الطائرات لشركة أبراج الإماراتية بقيمة 55 مليون دولار العام 2005، والثانية ببيع 37 في المئة من شركة مناجم الفوسفات إلى وكالة بروناي للاستثمار بقيمة 112 مليوناً في العام 2006.

وفي سلطنة عُمان، تمّ السماح بالتملّك الأجنبي الكامل للشركات المخصخصة في العام 2004 بموجب مرسوم ملكي وضع إطاراً جديداً للخصخصة في قطاعات الطاقة والماء والاتصالات، حيث تشمل الخطة الخمسية الأخيرة (2006–2010) برنامج خصخصة



مركز قطر المالي



نجيب ساويرس (أوراسكوم تليكوم)



د.سعد البرّاك (الإتصالات المتنقلة)

تدريجيّة لشركات عدة تابعة عدّة للدولة مع إنشاء صندوق استثماري يستخدم عوائد الخصخصة لتمويل مشاريع البنية التحتية. أما في الإمارات فقد عمدت حكومة أبو ظبي إلى خصخصة قطاع الكهرباء في ضوء الارتفاع الكبير في الطلب على الطاقة الكهربائية؛ حيث قامت العام 2005 ببيع 40 في المئة من مشروع الطويلة للطاقة لمجموعة من الشركات من اليابان وماليزيا والولايات المتحدة بقيمة 1,7 مليار دولار، كما أقدمت العام 2006 على بيع حصة مماثلة من شركة الماء والكهرباء بقيمة 1,34 مليار دولار إلى شركة سنغافورية. في المقابل، تمّت في العام 2005 عملية واحدة لتملّك شركة تابعة للقطاع العام من قِبَل شركة عربية، حيث قامت شركة سعودية هي "أوجيه تليكوم" بشراء 55 في المئة من شركة الاتصالات التركية بقيمة بلغت 6,5 مليارات دولار.

فتح الأسواق

وقد ساهمت التطوّرات الأخيرة في التشريعات المحلية في تشجيع الاستثمارات الوافدة إلى المنطقة العربية، حيث اتّخذت بلدان عربية عدّة إجراءات جديدة لفتح أسواقها وتحريرها واستقطاب الاستثمارات الخارجية في القطاعات غير النفطية. ويعدّ إنشاء مركز مالي في كلٍّ من قطر ودبي في العام 2005 خطوة مهمة في هذا الاتجاه حيث يسمح للأجانب بالتملّك بنسبة 100 في المئة في هذين المركزين. كما أطلقت قطر "واحة العلوم والتكنولوجيا"، وهي أول منطقة استثمارية حرّة في البلاد لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية في مجالات متنوّعة تشمل الزراعة والتكنولوجيا والسياحة وغيرها من القطاعات غير النفطية. ومن المتوقّع أيضاً صدور قانون في الكويت يسمح لشركة مشاريع الكويت بتشجيع الاستثمارات الأجنبية في الآبار النفطية بشمال البلاد ابتداءً من العام 2008، بعد أن تمّ سابقاً خفض الضرائب على الأجانب من 55 إلى 25 في المئة لاجتذاب المستثمرين الأجانب إلى القطاعات غير النفطية.

نصف استثمارات الخليج تتّجه إلى أوروبا

تسارع التدفّقات بين الدول النامية ونموّ متزايد في الاستثمارات البينية العربية

ومن الملاحظ أيضاً تزايد الاستثمارات البينية في المنطقة العربية في السنوات الأخيرة، خصوصاً منذ العام 2005 في ضوء ارتفاع أسعار النفط وتراكم الفوائض النقدية لدى الحكومات والشركات نتيجة لذلك. وقد تركّزت الاستثمارات الواردة في السنوات الأخيرة في 4 دول رئيسية هي: لبنان، السعودية، سورية والإمارات، التي استقطبت معظم هذه الاستثمارات، فيما استمرت الدول العربية النفطية في تشكيل معظم الاستثمارات الوافدة إلى الدول العربية الأخرى، وفي مقدّمها السعودية والكويت الإمارات. كما زادت التدفّقات الاستثمارية إلى خارج المنطقة بشكل بارز بالغة 16 مليار دولار العام 2005 مقابل 7 مليارات العام 2004، حيث تجاوزت لأول مرة منذ العام 1990 التدفّقات الاستثمارية من دول جنوب شرق آسيا. جاء ذلك في ضوء ارتفاع الواردات من الصادرات النفطية لدول مجلس التعاون الخليجي العام 2005 إلى أعلى مستوى لها منذ العام 1998.

توجّهات جديدة

غير أنّ اتجاه الفوائض المالية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط بدأ في السنوات الأخيرة يأخذ منحى استثمارياً مع تدفّق جزء متزايد منها نحو القطاعات الإنتاجية في مناطق مختلفة من العالم تشمل الدول النامية والدول الصناعية على حدٍّ سواء. كما أخذت الدول العربية النفطية توجّه جزءاً متزايداً من استثماراتها نحو الدول الناشئة التي تشهد حالياً أعلى نسب النموّ في العالم، مع التركيز على القطاع النفطي لتوسيع قاعدة وجودها في هذا القطاع ليس



محمد عمران (الإتصالات الإماراتية)

فقط على المستوى المحلي بل كذلك على المستوى العالمي. فقد ساهمت شركة أرامكو السعودية بنسبة 25 في المئة من مشروع إنشاء معمل للبتروكيميائيات في فوجيان- الصين، بالإشتراك مع شركة صينية تابعة للدولة (50 في المئة)، وشركة أكسون موبايل الأميركية (25 في المئة). ومن المنتظر دخول السعودية كمساهم مع شركة النفط والغاز الهندية في مشروع لإنشاء مصنع لتكرير النفط في ولاية أندرا براديش. كما تنوي الحكومة الكويتية بناء محطة لتكرير النفط إضافة إلى مجمّع بتروكيميائيات في الصين بالاشتراك مع حكومة مقاطعة غواندونغ بكلفة 5 مليارات دولار تقريباً. وتعمل شركة النفط القطرية التابعة للدولة على التوسّع في استثماراتها في مشاريع مشتركة في قطاعي الغاز الطبيعي والبتروكيميائيات، بالاشتراك مع شركات أميركية مثل "إكسون موبايل" و"شفرون فيليبس كيميكال".

الشركات الكبرى في الدول الناشئة

زادت حصة التدفّقات الاستثمارية للشركات الكبرى من الدول الناشئة من مجموع التدفّقات الاستثمارية في العالم في ظلّ تنامي حجم هذه الشركات، إذ زاد عددها من بين أول 500 شركة في العالم من 19 شركة العام 1990 إلى 47 شركة العام 2005. يأتي ذلك كنتيجة مباشرة لتنامي أثر العولمة على اقتصادات الدول النامية، حيث أصبحت الشركات الكبيرة في الدول النامية مضطرة لمنافسة الشركات الكبرى من الدول المتقدّمة في الأسواق المحلية والدولية على حدٍّ سواء، ما يدفعها إلى تحسين عملياتها وإنتاجيتها ويشجّعها على تطوير قدرات تنافسية خاصة بها

الفوائض المالية تتّجه نحو القطاعات الإنتاجية في مناطق مختلفة

الشركات الكبرى في الدول الناشئة تسعى إلى تنويع أسواقها

وبالتالي بناء استراتيجيات ملائمة تعتمد إلى حدٍّ كبير على الاستثمار المباشر خارج حدود بلدانها الأم. فمنها ما يعمد إلى مواجهة المنافسة الدولية من خلال استخدام قدراتها الذاتية لإنشاء مؤسسات تابعة في الخارج، ومنها ما يلجأ إلى تملّك موجودات قائمة في الخارج تتمتّع بمزايا مختلفة كالتكنولوجيا والاسم وشبكات التوزيع والكفاءات في مجال الأبحاث والتطوير والإدارة، والتي قد لا تكون متوفّرة في البلد الأم. وأخيراً تلجأ بعض الشركات إلى مزيج من الستراتيجيتين لتعزيز توسّعها الخارجي.

وبشكل عام هناك عوامل عدّة تفسّر الاتجاه نحو التواجد الدولي للشركات الكبرى من البلدان الناشئة، أهمها العوامل المتعلّقة بقوى السوق التي تدفعها نحو التوسّع خارج بلدانها لاسيّما ضيق السوق المحلية، كما هي الحال بالنسبة للشركات الكبرى العربية، وهو ما يجعلها تسعى إلى الانتشار في أسواق خارجية لتخفيف التعرّض إلى مخاطر السوق الواحدة من جهة، وتعزيز فرص نموّها الإجمالي عبر الوصول إلى أكبر عدد من العملاء من جهة ثانية. كما قد يعمد بعض هذه الشركات إلى التوسّع في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف الإنتاج في السوق المحلية، علماً بأنّ ذلك ينطبق أكثر على الشركات العاملة في الدول المتقدّمة، أو نتيجة عوامل مختلفة سياسية أو غيرها تحدث عدم استقرار في البلد الأم. غير أنّ الشركات قد تسعى إلى الانتشار الخارجي بسبب الضغوط التنافسية التي تشكّلها الشركات الكبرى من دول أخرى، حيث يصبح النموّ السريع والتوسّع الكبير سببين رئيسيين للبحث عن مراكز إنتاج وتواجد جديدة، كما بالنسبة لشركة سابك على سبيل المثال التي أصبحت مضطرة إلى البحث عن سُبل جديدة للعمل تفتح آفاقاً أخرى للتقدّم في ظلّ مركزها كإحدى أكبر 10 شركات في العالم للبتروكيميائيات.

تنويع الأسواق

كذلك هناك عامل أساسي يحثّ الشركات الكبرى على التوسّع الخارجي وهو السياسات الحكومية والتشريعات الاقتصادية التي تؤثر مباشرة على تدفّقات الاستثمار الخارجي، مثل فتح الأسواق المحلية وتحرير القطاعات الاقتصادية المختلفة وخصخصة المرافق العامة. وتُحدث هذه التطوّرات واقعاً جديداً حيث تفتح مجالات جديدة للاستثمار في البلد المضيف ما يجذب استثمارات الشركات الكبرى من بلدان أخرى، فيما تؤدي إلى زيادة المنافسة في البلد الأم ما يدفع الشركات الكبرى المحلية إلى البحث عن مجالات عمل أخرى في الخارج للتعويض عن تدني الهوامش الناتج من المنافسة المستجدة.

على كلّ حال، فإنّ هذه العوامل تؤكّد اتجاهات العولمة والتي تظهر في تبني الشركات الكبرى في البلدان الناشئة أكثر فأكثر ستراتيجيات وسياسات دولية، أو على الأقل تأخذ في الاعتبار تحرّكات الشركات الدولية، خصوصاً وأنّ بعض الشركات في الدول الناشئة أصبحت فعلاً تنافس الشركات الكبرى في الدول المتقدّمة على أكثر من مستوى. وحسب إحصاءات الأمم المتحدة،



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.

سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية. تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. مصرف، صيدلية، وسوبرماركت.

THE

AT

البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة

www.al-bustan.com

شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae



سلطان أحمد بن سليم (شركة موانئ دبي)

في العام 1986 كان هناك دولة نامية واحدة ضمن أول 20 بلداً في العالم من ناحية التنافسية وهي تركيا. وقد ارتفع هذا العدد إلى 5 دول في العام 2005 هي: تايوان، سنغافورة، كوريا الجنوبية، الإمارات وقطر.

شركات عربية دولية

وقد تزايد عدد الشركات العربية التي أصبح لديها تواجد دولي حقيقي دائم لتشمل، إلى جانب "سابك": شركة أرامكو السعودية وشركة النفط الكويتية اللتان تنتشر عملياتهما في مختلف أنحاء العالم، إلى جانب عدد من شركات الاتصالات وفي مقدّمها "إنفستكوم" الإماراتية التي تعمل في 11 بلداً وشركة الاتصالات المتنقلة الكويتية التي تعمل في 19 بلداً ولديها أكثر من 14 مليون عميل وشركة أوجيه تليكوم السعودية التي خطت في السنوات الأخيرة خطوات سريعة للتوسّع خارج حدود بلدها الأم عبر التملّك والشراء. كما أعلنت شركة اتصالات الإماراتية عن نيّتها تعزيز وجودها في الأسواق الآسيوية عبر رفع حصتها في شركة الاتصالات الباكستانية من 26 في المئة التي اشترتها العام 2001 بقيمة 2,6 مليار دولار، إلى 51 في المئة لتصبح الشركة الباكستانية تابعة لها. أضف إلى ذلك شركة موانئ دبي التي أصبحت ثالث أكبر شركة في العالم لإدارة وتشغيل الموانئ بعد تملّكها رابع أكبر شركة موانئ في العالم ليصبح لديها وجود في القارات الخمس.

شركات الاتصالات العربية بات لها تواجد دولي إضافة إلى "سابك" و"أرامكو" و"النفط الكويتية"

"موانئ دبي" ثالث أكبر شركة عالمية في إدارة وتشغيل المرافئ

كذلك برزت مجموعة أوراسكوم المصرية من خارج الدول العربية النفطية، حيث استخدمت ستراتيجية الدمج والتملّك لتحقيق التوسّع والنموّ السريعين في قطاع الاتصالات، بدءاً من العام 2000 حين تملّكت 80 في المئة من شركة تليسيل التي كانت تملك رخصاً للعمل في 15 دولة أفريقية. وفي العام 2001 حصلت المجموعة على رخصة لإنشاء شبكة للهواتف الجوّالة في الجزائر بقيمة 737 مليون دولار، قامت بعدها بالتوسّع الذاتي جغرافياً مع دخولها إلى أسواق بنغلادش والعراق وباكستان وتونس العام 2004. كما دخلت السوق الأوروبية لأول مرة العام 2005 من خلال شركة مالية تابعة تملكت شركة اتصالات إيطالية لديها 14 مليون مشترك في صفقة بلغت 12,8 مليار دولار، تبعها شراء حصة 19,3 في المئة بقيمة 1,3 مليار دولار في شركة هاتشينسون الدولية للاتصالات التي تعمل في هونغ كونغ وولايات عدّة داخل الصين.

الصناديق السيادية

من جهة أخرى، ظهرت في السنوات الأخيرة مؤسسات استثمارية من القطاع العام في عدد من البلدان ذات الفوائض المالية المتراكمة كلاعب رئيسي في الأسواق المالية الدولية تُدعى صناديق الثروات السيادية. في الأصل، أسست هذه الصناديق لحماية العملات والأنظمة المصرفية المحلية من الأزمات أو أيّ طوارئ نقدية ومالية أخرى، ولذلك كانت السيولة العالية شرطاً أساسياً من شروط توظيفاتها. لكن مع تنامي حجم موجودات هذه الصناديق ليصل مجموعها حسب التقديرات الأخيرة إلى أكثر من 2,5 تريليون دولار، أخذت إداراتها تُبادر إلى دخول مجالات استثمار أقل سيولة وبالتالي أكثر مخاطرة كذلك لتحقيق تنوّع أكبر في موجوداتها المالية، خصوصاً بالنسبة لصناديق الدول النفطية في ظلّ التناقص المستمر في ثرواتها النفطية الأساسية. وعليه يلاحظ تزايد استثمار الصناديق التابعة للدول في القطاع الخاص، وإن كان ذلك في توجّه مماثل لتوجّه أيّ مستثمر خاص يسعى إلى تعزيز مردود رأس ماله وتنويع مجالات توظيفه وليس كمؤسسات عامة تطبّق سياسات الحكومات وتحقق أهدافها عبر تأميم بعض المرافق والسيطرة على إدارتها.

ومع بقاء أسعار النفط على مستويات عالية واستمرار نموّ معظم الاقتصادات بنسب مرتفعة، يتوقّع بقاء وتيرة التدفّقات الاستثمارية الوافدة والخارجة على حدّ سواء مرتفعة نسبياً في دول المنطقة العربية. إنّ استمرار وتيرة إنشاء المشاريع الضخمة في دول المنطقة يشير إلى بقاء الحاجة إلى استثمارات ضخمة في مختلف المجالات، في حين لا بدّ أن يتوجه جزء من الفوائض المالية العالية إلى الخارج من مؤسسات القطاع العام التي تسعى إلى تنويع استثماراتها، ومن شركات القطاع الخاص التي تتطلع إلى التوسّع والنموّ على المستوى الدولي. من جهة أخرى، من المتوقّع أن تبقى الإمارات في صدارة الدول المستقبلة للاستثمارات الخارجية، في ظلّ قوانين الملكية التي صدرت تباعاً في أبو ظبي ودبي في الفترة الأخيرة، والتي تشير إلى بقاء الاستثمار الأجنبي في القطاع العقاري مهماً، إلى جانب قانون الشركات الجديد المنتظر في الإمارات والذي سوف يسمح بتملّك الأجانب لغالبية الحصص خارج المناطق الحرّة. ■

This show is tense, confrontational, and compelling. How can you convince the Dragons that your business idea can make a $$$ fortune?

F07878626B

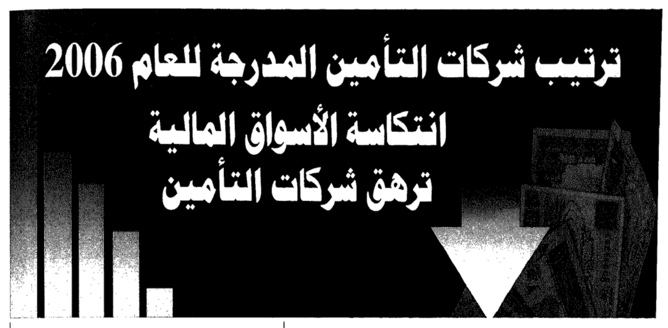
6



dragons' den العرين

FW H1
6

عندك فكرة فريدة، إختراع جديد، مشروع تجاري مهم و ناقصك التمويل، حلمك حيتحقق.



ترتيب شركات التأمين المدرجة للعام 2006
انتكاسة الأسواق المالية ترهق شركات التأمين

بيروت – برت دكاش

انعكس الهبوط القوي الذي شهدته أسواق المال العربية خلال العام 2006 على ترتيب شركات التأمين المدرجة الذي تصدره مجلة "الاقتصاد والأعمال" للعام الثالث على التوالي، والذي شمل 75 شركة تأمين، وشركتين لإعادة التأمين. فقد سجل مجموع معايير الرسملة السوقية والموجودات والأرباح تراجعاً رغم النمو المحقق في الأقساط التي بلغت قيمتها الإجمالية 4,37 مليارات دولار في العام 2006 مقابل 3,74 مليارات في العام 2005، أي بزيادة نسبتها 16,92 في المئة.

وسجل مجموع الرسملة السوقية لشركات التأمين المدرجة تراجعاً بنسبة 25,13 في المئة من 17,87 مليار دولار في العام 2005 إلى 13,38 ملياراً في العام 2006. كما تراجع حجم موجودات تلك الشركات بنسبة 8,22 في المئة، من 13,87 مليار دولار في العام 2005، إلى 12,73 ملياراً في 2006. وسجّل صافي الأرباح انخفاضاً حاداً نسبته 53,64 في المئة، من 1,76 مليار دولار في العام 2005 إلى 817,32 مليوناً العام الماضي.

وللعام الثالث على التوالي، يظهر الترتيب تمركزاً خليجياً للاقساط والرسملة السوقية والموجودات والأرباح، وهي المعايير الأربعة التي اعتُمدت في الترتيب؛ علماً أنّ إجمالي موجودات الشركات الخليجية المدرجة، وعددها 40 شركة، زاد بنسبة 1,15 في المئة مقارنة بالعام 2005. وخطفت شركة التعاونية للتأمين المرتبة الأولى وشركة قطر للتأمين الثانية على مستوى المعايير الأربعة، بين الشركات الـ 75 التي شملها الترتيب.

تبوّأت شركة التعاونية للتأمين المرتبة الأولى بالنسبة لحجم الأقساط، مسجلة مجموع أقساط بقيمة 466,64 مليون دولار، مقابل 401,03 مليون في العام2005، أي بزيادة نسبتها 19 في المئة. واحتلت شركة قطر للتأمين المركز الثاني، متقدمة مركزين عن العام 2005، وقد سجلت الشركة في العام 2006 أقساطاً بقيمة 327,63 مليون دولار، مقابل 201,50 مليون في العام 2005، أي بزيادة نسبتها 62,59 في المئة.

واحتفظت شركة عُمان للتأمين بالمركز الثالث للعام الثاني على التوالي مع مجموع أقساط بقيمة 284,64 مليون دولار، مقابل 217,94 مليوناً في العام 2005، وبزيادة 30,61 في المئة.

وتراجعت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين مرتبتين لتحتل المرتبة الرابعة مع مجموع أقساط بلغت قيمتها 267,15 مليون دولار مقابل 225,97 مليوناً في العام 2005 أي بزيادة 18,22 في المئة. وانتزعت شركة الخليج للتأمين هذا العام المرتبة الخامسة، مع مجموع أقساط بلغ 243,94 مليون دولار، مقابل 149,57 مليوناً في العام 2005، بزيادة بلغت 63,09 في المئة، في حين تراجعت الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين، من المرتبة الخامسة إلى الثامنة، مع حجم أقساط بلغ 160,32 مليون دولار مقابل 156,45 مليوناً في العام 2005 أي بزيادة 2,47 في المئة.

الرسملة السوقية

بالنسبة للرسملة السوقية، تقدّمت شركة التعاونية للتأمين من المرتبة الثالثة إلى المركز الأول، على الرغم من تراجع قيمة رسملتها السوقية من 1,87 مليار دولار إلى 1,39 مليار، أي بتراجع نسبته 25,21 في المئة. وحافظت شركة قطر للتأمين على المركز الثاني رغم تراجع حجم رسملتها السوقية من 1,92 مليار دولار إلى 1,30 مليار وبنسبة تراجع 32,26 في المئة. كما تراجعت شركة عُمان للتأمين مرتبتين من المركز الأول إلى الثالث وبلغت قيمة رسملتها السوقية 1,11 مليار دولار في العام 2006 مقابل 2,12 مليار العام 2005 أي بنسبة تراجع 47,34 في المئة. واحتلت الشركة الإسلامية العربية للتأمين سلامة (إياك) المرتبة الرابعة حيث بلغت قيمة رسملتها السوقية 886,47 مليون دولار. في حين تراجعت شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين من المركز الرابع إلى الخامس، مسجلة تراجعاً حاداً بحجم رسملتها السوقية بنسبة 47,31 في المئة وقد

نموّ في الأقساط، وتراجع في الرسملة السوقية والموجودات والأرباح

بلغت القيمة السوقية للشركة 694,26 مليون دولار مقابل 1,31 مليار في العام 2005.

الموجودات

وبالنسبة للموجودات، احتفظت شركة التعاونية للتأمين بالمرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي مع نمو طفيف بإجمالي موجوداتها التي بلغت قيمتها 1,13 مليار دولار في العام 2006 مقابل 1,11 مليار في العام 2005 أي بزيادة 2,13 في المئة. كما حافظت شركة قطر للتأمين على المركز الثاني مع إجمالي موجودات بقيمة 1,10 مليار دولار مقابل 1,08 مليار في العام 2005 بزيادة 1,56 في المئة.

وعلى الرغم من محافظة شركة عُمان للتأمين على المرتبة الثالثة مقارنة بالعام 2005، إلا أن إجمالي موجوداتها سجل تراجعاً بنسبة 4,23 في المئة، من 937,84 مليون دولار في العام 2005 إلى 898,15 مليوناً العام الماضي. واحتلت شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين المرتبة الرابعة، مع مجموع موجودات بلغ 787,65 مليون دولار مقابل 874,41 مليوناً العام 2005 أي بتراجع نسبته 9,92 في المئة.

وسجّلت شركة الخليج للتأمين في الكويت نمواً في إجمالي موجوداتها التي بلغت 648,09 مليون دولار مقابل 473,35 مليوناً العام 2005، أي بنسبة زيادة 36,92 في المئة؛ واحتلت المرتبة الخامسة بين الشركات التي شملها الترتيب.

الأرباح

وبالنسبة للأرباح، فقد احتلت شركة التعاونية للتأمين المرتبة الأولى مع صافي أرباح بلغت قيمته 124,86 مليون دولار مقابل 229,86 مليوناً في العام 2005، أي بنسبة تراجع 45,68 في المئة. وحلّت شركة قطر للتأمين في المركز الثاني مع 106,66 ملايين دولار مقابل 78,29 مليوناً العام 2005 أي بزيادة نسبتها 36,23 في المئة. وتلتها في المركز الثالث شركة أبوظبي الوطنية للتأمين مع 81,71 مليون دولار مقابل 90,79 مليوناً العام 2005 أي بتراجع نسبته 10,01 في المئة. واحتل المرتبتين الرابعة والخامسة، على التوالي، كل من شركة عُمان للتأمين مع إجمالي أرباح بلغ 55,20 مليون دولار، وشركة العين الأهلية للتأمين، مع أرباح بلغت قيمتها الإجمالية 49,86 مليون دولار.

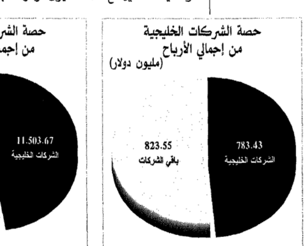
الشركات الخليجية

بلغت القيمة الإجمالية للرسملة السوقية لشركات التأمين الخليجية التي شملها الترتيب، وعددها 40 شركة، 11,87 مليار دولار، أي ما نسبته 88,71 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الـ 75 التي شملها الترتيب. وبلغ إجمالي موجوداتها 11,50 مليار دولار، أي ما نسبته 90,31 في المئة من مجموع موجودات شركات التأمين التي شملها الترتيب. كما بلغ مجموع صافي أرباح شركات التأمين الخليجية 783,43 مليون دولار، أي ما نسبته 95,85 في المئة من صافي أرباح شركات التأمين المدرجة.

واستأثرت شركات الإمارات، للعام الثالث على التوالي، بالمرتبة الأولى من حيث حجم الأقساط مع 1,72 مليار دولار ما نسبته 45,94 في المئة من إجمالي أقساط شركات التأمين الخليجية المدرجة. وتلتها قطر مع مجموع أقساط بقيمة 648,32 مليون دولار أي ما نسبته 17,29 في المئة من مجموع أقساط شركات التأمين الخليجية المدرجة، وحلت الكويت في المرتبة الثالثة مع مجموع أقساط بلغ 567,96 مليون دولار، والسعودية في المرتبة الرابعة من خلال شركة تأمين واحدة فقط مدرجة "التعاونية للتأمين" والتي حققت إجمالي أقساط بقيمة 466,64 مليون دولار في العام 2006.

العشرة الأولى

استأثرت الشركات الخليجية بالمراتب العشر الأولى من حيث صافي الأرباح والموجودات، في حين سجّلت الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين اختراقاً باحتلالها المرتبة الثامنة من حيث إجمالي الأقساط. كما احتلّت شركة وفاء للتأمين المغربية المرتبة السابعة من حيث الرسملة السوقية مع 519,34







ترتيب شركات إعادة التأمين العربية للعام 2006

الرتبة 2006	اسم الشركة	اسم البلد	الأقساط 2005 $	الأقساط 2006 $	نسبة التغير %	[illegible] 31/12/2006 $	نسبة التغير %	إجمالي الموجودات 31/12/2006 $	نسبة النمو %	الأرباح الصافية 31/12/2006 $	نسبة النمو %
1	المجموعة العربية للتأمين (أريج)	البحرين	173.65	166.30	-4.23	184.80	-22.35	930.18	2.77	30.37	-37.00
2	شركة إعادة التأمين الكويتية	الكويت	27.27	30.89	13.26	96.82	3.70	208.75	15.55	30.88	167.32
			200.92	197.19	-1.86	281.62	-15.01	1,138.92	4.89	61.25	2.51

مليون دولار.

وحققت أول عشر شركات تأمين مدرجة أقساطاً بقيمة 2,39 مليار دولار، أي ما نسبته 54,70 في المئة من إجمالي أقساط شركات التأمين التي شملها الترتيب.

الشركات الخليجية تستأثر بـ 88,71 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية، وبـ 90,31 في المئة من الموجودات، وبـ 95,85 في المئة من الأرباح

واستأثرت الإمارات بخمسة مراكز ضمن الشركات العشر الأولى بلغ مجموع أقساطها 1,03 مليار دولار أي ما نسبته 43,06 في المئة من مجموع أقساط الشركات العشر الأولى.

وبلغت القيمة الإجمالية للرسملة السوقية للشركات العشر الأولى 7,82 مليارات دولار، أي ما نسبته 58,50 في المئة من مجموع الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب. كما استأثرت الإمارات بخمس مراتب مع مجموع رسملة سوقية بقيمة 3,72 مليارات دولار وما نسبته 27,84 في المئة من مجموع الرسملة السوقية للشركات العشر الأولى.

وبلغت قيمة موجودات الشركات العشر الأولى 6,93 مليارات دولار، أي ما نسبته 54,43 في المئة من إجمالي موجودات شركات التأمين التي شملها الترتيب. واستأثرت الشركات الإماراتية بخمسة مراكز مع إجمالي موجودات بقيمة 3,08 مليارات دولار أي ما نسبته 44,54 في المئة من إجمالي موجودات الشركات العشر الأولى.

وحققت الشركات العشر الأولى صافي أرباح بقيمة 606,99 ملايين دولار، أي ما نسبته 74,27 في المئة من إجمالي صافي أرباح شركات التأمين التي شملها الترتيب. كما استأثرت الإمارات بخمس مراتب مع مجموع أرباح بقيمة 269,03 مليون دولار وما نسبته 44,32 في المئة من مجموع صافي أرباح الشركات العشر الأولى.

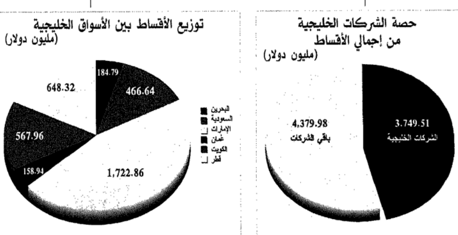
نتائج سلبية للإعادة

سجلت المجموعة العربية للتأمين "أريج" تراجعاً في قيمة أقساطها الإجمالية من 173,65 مليون دولار في العام 2005 إلى 166,30 مليوناً في العام 2006، أي بنسبة تراجع بلغت 4,23 في المئة، ما أدى إلى تراجع طفيف بمجموع أقساط شركتي الإعادة اللتين شملهما الترتيب بنسبة 1,86 في المئة من 200,92 مليون دولار في العام 2005 إلى 197,19 مليوناً في العام 2006. أما شركة الإعادة الكويتية فحققت نمواً في أقساطها من 27,27 مليون دولار إلى 30,89 مليوناً في العام 2006 بزيادة نسبتها 13,26 في المئة.

وأدى تراجع قيمة الرسملة السوقية للمجموعة العربية للتأمين من 238,00 مليون دولار في العام 2005 إلى 184,80 مليوناً في 2006 (بنسبة تراجع 22,35 في المئة) إلى تراجع مجموع الرسملة السوقية للشركتين بنسبة 15,01 في المئة. وقد بلغ معدل نمو القيمة السوقية لشركة الإعادة الكويتية 3,70 في المئة من 93,36 مليون دولار إلى 96,82 مليوناً في العام 2006.

وعلى الرغم من تراجع أرباح "أريج" من 48,20 مليون دولار في العام 2005 إلى 30,37 مليوناً في العام 2005 أي بنسبة تراجع 37,00 في المئة، ارتفع مجموع أرباح الشركتين من 59,75 مليون دولار إلى 61,25 مليوناً في العام 2006، أي بنسبة نمو 2,51 في المئة. وقد سجّلت شركة الإعادة الكويتية نمواً من حيث الأرباح، إذ بلغت قيمتها الإجمالية 30,88 مليون دولار مقابل 11,55 مليوناً في العام 2005 أي بنسبة نمو بلغت 167,32 في المئة.

وفي المقابل، سجّل إجمالي موجودات الشركتين نمواً من 1,08 مليار دولار في العام 2005، إلى 1,13 مليار في العام 2006 أي بزيادة نسبتها 4,89 في المئة. ■



ترتيب شركات التأمين

الرتبة 2006	الرتبة 2005	اسم الشركة	اسم البلد	الأقساط 2005 $	الأقساط 2006 $	نسبة النمو %	Mkt .Cap. 31/12/2006 $	نسبة النمو %	إجمالي الموجودات 31/12/2006 $	نسبة النمو %	الارباح الصافية $ 31/12/2006	نسبة النمو %
1	1	شركة التعاونية للتأمين – "التعاونية"	السعودية	401.03	466.64	16.36	1,399.63	-25.21	1,133.68	2.13	124.86	-45.68
2	4	شركة قطر للتأمين	قطر	201.50	327.63	62.59	1,305.63	-32.26	1,104.23	1.56	106.66	36.23
3	3	شركة عُمان للتأمين	الإمارات	217.94	284.64	30.61	1,118.21	-47.34	898.15	-4.23	55.20	-73.16
4	2	شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين	الإمارات	225.97	267.15	18.22	694.26	-47.31	787.65	-9.92	81.71	-10.01
5	6	شركة الخليج للتأمين	الكويت	149.57	243.94	63.09	204.01	0.00	648.09	36.92	29.00	20.07
6	7	الشركة الاسلامية العربية للتأمين (اياك)	الإمارات	139.84	178.54	27.67	886.47	-51.32	586.00	19.75	49.59	47.13
7	11	القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين	قطر	96.31	165.58	71.93	476.21	-34.72	359.43	-10.71	16.57	-42.25
8	5	الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين – "ستار"	تونس	156.45	160.32	2.47	12.53	51.93	331.21	5.89	11.88	1,450.00
9	10	شركة المشرق العربي للتأمين	الإمارات	106.52	151.92	42.63	90.21	N.A	311.71	61.37	25.88	30.19
10	8	شركة العين الأهلية للتأمين	الإمارات	132.07	149.30	13.05	434.69	10.83	394.60	-10.63	49.86	-34.17
11	14	ظفار للتأمين	عُمان	87.87	107.60	22.45	102.92	-33.79	214.61	9.90	11.87	-9.85
12	16	شركة البحيرة الوطنية للتأمين	الإمارات	85.66	104.64	22.16	592.98	89.80	340.91	4.01	32.68	-49.18
13	13	شركة الكويت للتأمين	الكويت	94.14	98.57	4.71	401.11	-12.12	525.57	-10.06	16.78	-79.33
14	17	شركة وربة للتأمين	الكويت	79.19	93.95	18.64	224.76	-2.99	346.58	4.67	28.54	-34.27
15	15	شركة الامارات للتأمين	الإمارات	85.72	93.27	8.82	395.32	-15.09	421.28	-19.81	22.62	-73.95
16	12	الشركة الأهلية للتأمين	الكويت	96.15	84.90	-11.70	376.90	43.42	433.78	-2.61	48.90	-3.28
17	22	شركة الصقر الوطنية للتأمين	الإمارات	54.21	82.21	51.65	217.67	6.60	207.30	22.35	3.19	-93.01
18	18	شركة البحرين الوطنية القابضة	البحرين	62.26	74.14	19.09	94.84	-10.00	167.37	8.76	12.54	35.47
19	19	الشركة البحرينية الكويتية للتأمين	البحرين	59.53	71.43	20.00	82.62	23.60	147.71	14.66	9.27	38.71
20	24	شركة راس الخيمة الوطنية للتأمين	الإمارات	45.38	58.14	28.12	91.15	167.84	74.62	5.12	6.35	-8.77
21	26	شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين	قطر	43.01	57.46	33.60	224.50	-16.03	202.87	-23.94	9.77	-54.18
22	28	الشركة الوطنية للتأمينات العامة	الإمارات	36.75	56.91	54.85	222.30	7.33	108.90	24.60	0.06	-99.78
23	29	شركة الدوحة للتأمين	قطر	35.98	55.46	54.15	124.44	-45.81	118.68	2.67	7.93	-31.56
24	23	الشركة العُمانية المتحدة للتأمين	عُمان	47.60	51.34	7.86	5.67	-92.40	109.44	25.89	4.14	-34.20
25	27	شركة الظفرة للتأمين	الإمارات	41.16	51.16	24.31	132.73	2.63	153.20	-6.30	11.43	-52.59
26	25	استري للتأمين	تونس	43.15	51.04	18.28	64.23	28.18	133.79	15.44	5.82	57.52
27	36	شركة دبي الاسلامية للتأمين وإعادة التأمين (امان)	الإمارات	25.84	45.00	74.14	107.27	-58.47	112.45	50.98	-3.74	-118.91
28	32	الشركة الإسلامية القطرية للتأمين	قطر	30.60	42.19	37.90	318.13	-45.21	125.93	16.77	10.07	-70.28
29	34	شركة الوثبة الوطنية للتأمين	الإمارات	26.52	34.31	29.39	228.70	12.00	183.75	3.60	-10.30	-162.94
30	31	قناة السويس للتأمين	مصر	30.91	32.42	4.88	21.39	-7.63	N.A.	N.A.	3.28	12.45
31	37	شركة الشرق العربي للتأمين	الأردن	25.74	31.25	21.44	45.60	45.01	33.52	49.69	1.86	-8.05
32	40	شركة اللاينس للتأمين	الإمارات	21.77	29.04	33.41	104.41	0.00	182.16	1.17	9.14	-39.51
33	33	الشركة الأولى للتأمين التكافلي	الكويت	30.56	28.04	-8.26	138.31	110.53	51.45	-6.34	6.89	-4.14
34	39	التأمين الأردنية	الأردن	22.48	27.86	23.93	108.01	-57.50	68.96	-32.59	2.07	-92.31
35	38	شركة الشرق الأوسط للتأمين	الأردن	23.07	24.67	6.91	64.59	-45.54	77.98	-21.03	5.68	-75.30
36	44	شركة الأردن الدولية للتأمين	الأردن	18.84	24.41	29.60	49.62	-8.76	48.45	22.46	5.05	-34.00
37	42	دلتا للتأمين	مصر	18.89	24.39	29.14	40.84	34.95	N.A.	N.A.	3.49	-10.62
38	43	شركة التأمين الأهلية	البحرين	18.86	23.97	27.07	33.42	-6.67	58.27	1.22	6.78	10.13
39	51	شركة أبو ظبي الوطنية للتكافل	الإمارات	14.60	23.70	62.31	50.15	-54.92	65.11	4.67	2.20	-66.22
40	54	المجموعة العربية الألمانية للتأمين	الأردن	13.69	22.62	65.23	15.54	2.55	36.18	39.75	0.53	-76.69

العربية للعام 2006

الرتبة 2006	الرتبة 2005	اسم الشركة	اسم البلد	الأقساط 2005 $	الأقساط 2006 $	نسبة النمو %	Mkt Cap. 31/12/2006 $	نسبة النمو %	إجمالي الموجودات 31/12/2006 $	نسبة النمو %	الأرباح الصافية 31/12/2006 $	نسبة النمو %
41	47	شركة الخزنة للتأمين	الإمارات	17.47	21.59	23.57	199.67	-32.52	236.65	20.90	22.09	224.63
42	45	شركة الشارقة للتأمين	الإمارات	18.53	21.19	14.37	122.52	-30.77	122.84	-10.77	-19.49	-151.85
43	41	المهندس للتأمين	مصر	20.91	20.91	0.00	16.55	11.31	107.62	6.06	4.59	5.69
44	49	شركة التأمين المتحدة	الإمارات	16.21	20.76	28.04	74.87	-8.33	59.71	-16.60	1.93	-88.50
45	46	الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين	الأردن	17.98	20.35	13.18	16.52	-33.90	33.02	6.90	-5.73	-269.07
46	48	العرب للتأمين على الحياة والحوادث	الأردن	16.91	20.15	19.17	32.19	-33.91	35.00	-1.70	0.05	-98.69
47	35	شركة وثاق للتأمين التكافلي	الكويت	26.32	18.56	-29.48	96.82	55.56	69.98	116.42	0.64	-85.26
48	30	دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين	الإمارات	31.91	18.23	-42.89	88.21	-62.63	131.62	-35.24	8.22	-90.13
49	50	الشركة المتحدة للتأمين	الأردن	16.06	15.66	-2.50	22.04	3.86	27.62	1.10	0.09	-97.00
50	66	شركة الواحة للتأمين	الأردن	5.87	15.50	163.97	17.79	-32.26	12.46	-2.51	-2.23	-264.99
51	52	شركة التكافل الدولية	البحرين	13.76	15.25	10.79	40.45	7.02	38.40	19.12	-0.62	-133.67
52	53	شركة القدس للتأمين	الأردن	13.72	14.86	8.36	30.91	55.61	24.55	7.43	1.89	5.50
53	56	الشركة العربية الاسكندنافية للتأمين	الإمارات	11.42	14.13	23.76	169.62	-40.80	92.92	-1.07	1.91	-94.80
54	55	النسر العربي للتأمين	الأردن	12.46	13.64	9.46	60.71	115.00	38.61	87.49	2.70	39.65
55	58	المجموعة العربية الأردنية للتأمين	الأردن	10.54	12.63	19.90	22.80	-14.34	19.82	2.72	-0.83	-123.04
56	61	شركة التأمين الاسلامية	الأردن	9.70	11.37	17.31	17.39	7.28	21.74	47.03	1.00	-38.63
57	57	التأمين الوطنية الأهلية	الأردن	10.94	11.19	2.27	7.34	-43.72	11.57	-16.51	-1.71	-181.30
58	62	المجموعة العربية الأوروبية للتأمين	الأردن	8.01	11.03	37.80	7.06	237.84	15.19	0.49	-1.52	-153.34
59	59	الضامنون العرب	الأردن	10.37	11.01	6.08	11.58	0.51	23.17	18.35	0.58	-61.97
60	60	التأمين العامة العربية	الأردن	10.24	10.80	5.49	9.60	-10.29	18.76	-8.23	0.59	-56.88
61	63	شركة الإتحاد للتأمين	الإمارات	7.84	10.34	31.85	84.09	-54.68	81.66	-10.01	-11.37	-137.74
62	64	جراسا للتأمين	الأردن	7.55	7.25	-4.00	9.84	3.75	9.67	-9.10	-0.57	-143.18
63	68	شركة دبي للتأمين	الإمارات	5.30	6.67	25.92	116.39	-32.94	94.41	-31.81	-6.35	-139.51
64	70	شركة اليرموك للتأمين واعادة التأمين	الأردن	5.04	6.42	27.42	21.11	-20.65	16.06	-16.49	1.79	-65.89
65	65	الاتحاد العربي الدولي للتأمين	الأردن	6.03	5.87	-2.62	7.12	-43.75	11.72	-21.62	-2.54	-227.30
66	69	شركة دلتا للتأمين	الأردن	5.20	5.41	4.05	24.35	9.70	14.29	-11.26	0.55	-69.01
67	67	فيلادلفيا للتأمين	الأردن	5.59	5.08	-9.09	8.26	-6.47	11.29	-4.42	0.01	-99.05
68	72	الأراضي المقدسة للتأمين	الأردن	4.55	4.60	0.96	8.48	25.13	9.49	-16.18	-1.41	-265.61
69	71	العربية الأميركية للتأمين التكافلي	الأردن	4.77	4.56	-4.35	14.44	49.49	11.69	9.51	-1.52	-189.68
70	74	شركة البحار العربية للتأمين	الأردن	1.88	3.18	69.09	54.26	331.80	30.38	315.36	-1.56	-261.70
N.A.	9	أغما للتأمين	المغرب	127.87	N.A.	N.A.	76.06	9.90	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
N.A.	20	المغربية للحياة	المغرب	58.28	N.A.	N.A.	64.01	-22.25	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
N.A.	21	وفاء للتأمين	المغرب	55.97	N.A.	N.A.	519.34	91.85	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
N.A.	73	الشركة التونسية الأوروبية للتأمين وإعادة التأمين /كارت	تونس	3.55	N.A.	N.A.	1.52	37.93	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
N.A.	N.A.	المجموعة العربية المصرية للتأمين	مصر		N.A.	N.A.	7.32		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
				3,746.07	4,379.98	16.92	13,383.15	-25.13	12,737.47	-8.22	817.32	-53.64

تمّ إعتماد الدولار في كافة البيانات ، واعتمد التحويل من العملات المحلية الى الدولار وفقاً لأسعار الصرف التالية:
كما في 31/12/2005 : 1 دولار= 3,7503 ريالات سعودية ، 1 دولار= 3,6729 درهم اماراتي ، 1 دولار= 0,7085 دينار اردني ، 1 دولار= 0,3770 دينار بحريني ، 1 دولار= 0,2892 دينار كويتي ، 1 دولار= 8,6724 درهم مغربي ، 1 دولار= 1,3255 دينار تونسي ، 1دولار= 0,385
كما في 31/12/2006 : 1 دولار= 3,7507 ريالات سعودية ، 1 دولار= 3,6733 درهم اماراتي ، 1 دولار= 0,7086 دينار اردني ، 1 دولار= 0,3770 دينار بحريني ، 1 دولار= 0,2892 دينار كويتي ، 1 دولار= 8,6185 درهم مغربي ، 1 دولار= 1,3172 دينار تونسي ، 1دولار= 0,385
N.A.: غير متوفرة

MEDGULF S.A.L. and MEDGULF B.S.C.

Combined Income Statement

Year Ended 31st December 2006 (US$)

	2006	2005	2004 restated	2003	2002
Written Premiums	308,707,160	255,994,678	163,186,945	137,036,411	117,585,439
Less: Ceded Premiums	(78,419,264)	(43,747,061)	(31,067,467)	(36,358,495)	(36,507,964)
NET PREMIUM	**230,287,896**	**212,247,617**	**132,119,478**	**100,677,916**	**81,077,475**
Change in Unearned Premiums	4,857,813	(37,118,314)	(13,464,601)	(9,056,038)	(3,145,228)
Commission Received on Ceded Premium	16,135,873	12,686,658	5,733,421	4,527,019	5,566,602
NET REVENUES	**251,281,582**	**187,815,961**	**124,388,298**	**96,148,897**	**83,498,849**
Net Claims paid	(128,854,402)	(112,512,863)	(88,291,369)	(61,120,518)	(59,868,660)
Net Changes in Outstanding Claims	(26,066,093)	(8,064,551)	(1,008,360)	(3,888,449)	(671,998)
Commission Paid	(26,678,306)	(12,932,334)	(6,467,146)	(4,747,493)	(3,609,228)
NET UNDERWRITING INCOME	**69,682,780**	**54,306,213**	**28,621,422**	**26,392,437**	**19,348,963**
General and administration expenses	(35,373,717)	(29,467,628)	(20,814,204)	(15,664,726)	(11,788,147)
Depreciation & Amortization	(3,328,423)	(1,936,533)	(1,775,895)	(1,311,896)	(1,334,764)
Provisions for doubtful debts	(2,997,275)	(720,749)	(905,223)	(799,082)	(1,532,336)
Provisions for end-of-service benefits	(665,936)	(435,110)	(848,619)	(409,099)	(215,617)
Finance costs	(614,738)	-	-		
Interest & Investment Income	6,434,273	4,115,026	3,327,482	3,430,693	3,327,865
Foreign exchange (losses) gains	(553,360)	172,306	37,783		
Other Income	1,740,782	738,600	634,564	1,450,882	2,791,819
(Loss) income from a discontinued operation	0	(4,031,374)	4,531,374		
NET INCOME FOR THE YEAR, before income tax	**34,324,385**	**22,740,751**	**12,808,684**	**13,089,209**	**10,597,783**
INCOME TAX	**(562,824)**	**(471,428)**	**(538,273)**	**(518,388)**	**(487,423)**
NET INCOME FOR THE YEAR	**33,761,561**	**22,269,323**	**12,270,411**	**12,570,821**	**10,110,360**

Certain elements were reclassified, adjusted and restated for compatibility purposes and in order to make the consolidation and the combination of the fianancial statements of Medgulf s.a.l. and Medgulf B.S.C. (C) possible.



MEDGULF S.A.L. and MEDGULF B.S.C.

Combined Balance Sheet

As at 31st December 2006 (US$)

	2006	2005	2004 restated	2003	2002
ASSETS					
Cash and demand deposits	12,967,143	16,225,201	23,179,497	34,246,833	25,776,077
Time, blocked & Statutory deposits	98,958,765	86,522,510	57,680,054	17,870,868	14,553,930
Investment Securities	110,878,884	23,837,451	3,730,877	12,687,923	10,281,995
Investment properties	246,151	251,550	256,950	262,350	267,749
Investments in associate	-	-	1,338,971	1,378,971	1,418,971
	223,050,943	**126,836,712**	**86,186,349**	**66,446,945**	**52,298,722**
Premium receivable	114,134,928	91,462,832	61,774,879	52,354,898	51,676,801
Reinsurers' balances receivable	6,911,219	13,384,604	6,809,137	7,965,727	5,891,314
Reinsurers' share of technical reserves	81,398,018	43,163,677	22,287,049	28,700,699	23,420,946
Deffered acquisition cost	6,690,033	8,920,215	4,574,980	1,381,310	1,340,353
Sister Companies and Affiliates	7,146,666	3,391,185	1,981,753	1,647,108	1,236,654
Property and equipment	27,126,531	25,222,135	18,734,091	17,651,445	16,477,477
Intangible assets	352,000	2,227,443	2,252,287	2,771,388	3,290,489
Other assets	19,985,742	14,854,387	7,186,899	5,710,411	3,640,355
	263,745,138	**202,626,478**	**125,601,075**	**118,182,986**	**106,974,389**
TOTAL ASSETS	**486,796,081**	**329,463,190**	**211,787,425**	**184,629,931**	**159,273,111**
EQUITY AND LIABILITIES					
LIABILITIES					
Unearned premium	129,318,225	116,026,698	67,521,779	56,451,393	49,059,226
Outstanding claims	94,590,809	49,286,720	26,957,602	30,172,480	19,077,748
Life technical provisions	2,721,609	1,874,604	1,341,239	975,809	986,833
	226,630,643	**167,188,022**	**95,820,621**	**87,599,682**	**69,123,807**
Reinsurers' balances payable	27,917,781	15,713,510	5,624,040	9,626,887	11,787,475
Accounts payable	30,525,469	15,717,677	9,609,855	5,414,004	5,201,180
Branches, sister companies & affiliates	9,690	205,943	72,233	1,707,742	2,812,364
Other Liabilities	24,241,072	28,862,043	23,974,792	17,664,135	19,689,280
Provision for contingencies & charges	2,899,167	2,378,170	2,061,477	616,802	480,000
Bank and financial institutions	40,794,792	-	-	-	-
	126,387,971	**62,877,343**	**41,342,397**	**35,029,570**	**39,970,299**
TOTAL LIABILITIES	**353,018,614**	**230,065,365**	**137,163,018**	**122,629,252**	**109,094,106**
EQUITY					
Capital	56,550,580	49,917,081	49,917,081	49,917,081	39,933,665
Legal reserve	11,196,210	7,942,919	5,752,580	4,369,987	3,109,737
Minority Interests	4,234,177	2,870,021			
Revaluation Reserves	(77,700)				
Retained Earnings	61,874,200	38,667,803	18,954,746	7,713,611	7,135,603
TOTAL EQUITY	**133,777,467**	**99,397,825**	**74,624,407**	**62,000,679**	**50,179,005**
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**486,796,081**	**329,463,190**	**211,787,425**	**184,629,931**	**159,273,111**

Certain elements were reclassified, adjusted and restated for compatibility purposes and in order to make the consolidation and the combination of the fianancial statements of Medgulf s.a.l. and Medgulf B.S.C. (C) possible.

الشرق الأوسط: الاقتصاد خارج المستنقع السياسي

.... بقلم: الدكتور شفيق المصري ....

لعلّ المرحلة الراهنة تشهد أصعب الحالات من التشابك السياسي الإقليمي والدولي، ومن العلاقات السياسية المأزومة، التي تحول دون التوصل إلى أي مناخ انفراجي ظاهر، بدءاً بالخلاف الأميركي – الروسي حول أمور عديدة ستراتيجية وجيوسياسية، وانتهاءً بالخلاف اللبناني – اللبناني حول المسائل اللبنانية الشائكة.

وهذا التشابك السياسي مدفوع باعتبارات كثيرة أمنية في غالبها، وسياسية في عناوينها، وذلك على الصعيدين العالمي والإقليمي.

فعلى المستوى الدولي، يشتد التجاذب الأميركي – الروسي بسبب الدرع الصاروخية في أوروبا ومسألة كوسوفو واستقلالها ومسألة أوكرانيا وارتباطها ومسألة التفرد الأميركي عموماً في العلاقات الدولية وما يحاول البعض من إدخال أي تعددية أو مشاركة فيه.

وعلى المستوى الإقليمي يشتد التجاذب أيضاً في ساحات عدة متأثرة بأوضاع أمنية وسياسية معاً بدءاً بأفغانستان ومروراً بإيران والعراق وسورية ولبنان والسودان... الخ.

ومن الطبيعي أن يؤثر هذان التجاذبان على المناخات السياسية في كل البلدان الأخرى. ومن هنا فإن الفصل بين ما يجري على ساحة محلية (كالساحة اللبنانية مثلاً) وبين الساحتين الدولية والإقليمية إنما هو فصل مصطنع في بعض الأحيان وفصل غير ممكن في أحيان أخرى.

ومن الطبيعي أيضاً أن يؤثر هذا الاحتقان السياسي على الأوضاع الاقتصادية الدولية والإقليمية والمحلية، ذلك لأن الاقتصاد محكوم، سلباً أو إيجاباً، بالمناخ السياسي العام.

ولكن الإفادة الغربية أو إفادة الدول الكبرى من الاقتصاد الشرق أوسطي لم تتأثر كثيراً بسلبيات الاشتباك السياسي الراهن.

أولاً: المستنقع السياسي ■

كان يمكن للأحجار التي تحرك المياه الراكدة في المستنقع السياسي أن تبدأ على المستوى الدولي، أي أن يصار إلى إقرار تفاهم ثنائي أميركي – روسي، ومن ثم تفاهم جماعي تشترك أوروبا في صنعه وتثميره. إلاّ أن خطة الإدارة الأميركية دفعت أوروبا إلى الإذعان كما دفعت روسيا إلى الرفض. فالإدارة الأميركية أصرت على خطتها في نشر وسائل الدفاع الصاروخي في أوروبا، الأمر الذي دفع الاتحاد الأوروبي إلى إعلان قبوله بها وذلك في مناسبة زيارة الرئيس الأميركي إلى بعض دول "أوروبا الجديدة" من أجل بناء رصيد أوروبي – أميركي فاعل.

وعلى الرغم من الاعتراض الروسي على ذلك فإن الوضع الراهن في روسيا غير قادر على التصدّي لهذه السياسة.

وكذلك أقدم الرئيس الأميركي في الأسبوع الأول من يونيو 2007 على إعلان استقلال كوسوفو من دون الإكتراث إلى الرفض الروسي لذلك. ولكنه أكد أن هذه الخطوة لا تستهدف روسيا ولا تتعرض للاستقرار الدولي، إلا أنه أوضح أن استقلال كوسوفو سيضمن لصربيا الإنضمام إلى الاتحاد الأوروبي وحلف الأطلسي.

وكان من المنتظر أن تعترض روسيا على الأمرين معاً، وأن تعتبرهما استهدافاً عسكرياً لها من جهة، واستهدافاً سياسياً من جهة أخرى.

ونتيجة لما تقدم فإن الموقف الأوروبي قَبِل، مكرهاً أو مختاراً، بالاصطفاف إلى جانب الولايات المتحدة. كما اضطرت روسيا، على الرغم من اعتراضاتها، إلى السكوت على مضض. وبذلك بقي المستنقع السياسي الدولي غير متحرك ولا فاعل، كما خابت آمال الدول والشعوب الأخرى في أي تحرك يمكن أن يساعدها في التحرر أو التغيير على الأقل. ويبدو أن الأميركي يدرك العجز الروسي عن المواجهة وإن كان يعلن اعتراضه بشكل متكرر.

ويبدو أيضاً أن هذه الورقة الأوروبية باقية وحدها في رصيد الرئيس الأميركي لكي يستثمرها قبل العام 2008 موعد الانتخابات الرئاسية الأميركية والامتحان الأصعب للحزب الجمهوري الأميركي.

أما الأوضاع السياسية في الشرق الأوسط فلا تزال على ركودها هي الأخرى بدءاً من أفغانستان إلى السودان.

أ – فقد أعلنت مصادر رسمية في وزارة الخارجية السورية في 20/6/2007 "أن أي تطور لم يسجل على صعيد المفاوضات خصوصاً في ضوء وجود قناعة سورية راهنة بأن الإدارة الأميركية الحالية غير مستعدة للدفع باتجاه تحقيق تسوية إسرائيلية – سورية".

وفي مقابل هذه "القناعة" السورية، أعلنت الإذاعة الإسرائيلية أن الرئيس الأميركي أعلن التزامه ضمان وأمن تفوق إسرائيل، كما أنه وعد بزيادة المساعدات العسكرية لها من 2,4 مليار دولار إلى ثلاثة مليارات دولار.

ب – وتبقى مسألة العراق محورية بالنسبة للإدارة الأميركية التي تتردد كثيراً في اتخاذ أي قرار بصددها من دون أن يؤدي ذلك إلى إحراج أميركي كبير أمام الأميركيين أنفسهم وأمام العالم. وتجهد الولايات المتحدة في استخدام كافة الوسائل المتاحة لتنفيذ ستراتيجية الخروج من العراق في العام 2008 مع الحدّ الأدنى من الخسائر. ولذلك فإنها تمتنع عن توجيه أية ضربة عسكرية ضد إيران وضد سورية لأنها، في الواقع بحاجة إليهما من أجل هذا الغرض. والواقع أن التجارب الأميركية مع النظام العراقي لم تسفر عن أية

نتيجة يمكن أن تحرك المستنقع السياسي في العراق.

جـ - أما المسألة الفلسطينية فقد ازدادت تشنّجاً بعد فرض "حماس" سلطتها على غزة وبعد الشرخ الذي حصل بين الرئيس عباس في أريحا ورئيس الوزراء الذي أقيل. واليوم ثمة سيناريوهات مفترضة عديدة يشير إليها صحافيو الإعلام المحليون والأجانب.

ومن هذه السيناريوهات الإعلان عن إمارة إسلامية في غزة. وعندها - إذا صحّت مثل هذه الأخبار - فإن إمكانات تحريك المستنقع الفلسطيني السياسي تبدو قليلة جداً.

د - ويدفع لبنان ثمن هذه التفاعلات على غير صعيد. وهي كلها تحول دون أي فرص للتهدئة والتفاهم السياسي. وقد أثبت وفد جامعة الدول العربية مؤخراً عجزه التام عن تحريك هذا المستنقع السياسي في لبنان على الرغم من وضعه الأمني المتفجّر.

هـ - ولا تزال الأوضاع السياسية المتصلة بإيران محكومة بأي متغيّر أو طارىء أمني قد لا يكون حدوثه مرتقباً في الوقت الراهن. فقد صرّح وزير الخارجية الإيراني **منوشهر متكي** في 18/6/2007أن بلاده لا تعتقد بأنها ستتعرض لهجوم أميركي أو إسرائيلي، ولكنها مستعدة لمواجهة كل الاحتمالات.

والمعروف أن كافة الدول المجاورة لإيران تعبّر عن قلقها السافر من الوضع الإيراني. وقد صرّح العاهل السعودي، بمناسبة زيارته الأخيرة إلى اسبانيا في 18/6/2007 عن هذا القلق بقوله: "إن أي برنامج نووي في المنطقة سيكون عبئاً علينا. أما بالنسبة للسلاح النووي فإنني مقتنع بأن العالم سيكون أفضل من دونه".

ثم أكد العاهل السعودي "إن موقفنا يتمثل في دعمنا لعدم انتشار الأسلحة النووية والعمل من أجل التوصل إلى تسوية سلمية للملف الإيراني...". ولم يقتصر هذا القلق على دول الخليج فقط وإنما تعداه إلى دول أخرى في المنطقة. فقد اعتبر وزير الخارجية المصري في 21/6/2007 "أن إيران تسعى دائماً إلى أن تجمع في يدها أكبر عدد ممكن من الأوراق العربية". وقال "إن هذه التحركات الإيرانية شجعت على قيام حماس بفرض سيطرتها على غزة... الأمر الذي يشكل خطراً على الأمن القومي - المصري".

وكان من المتوقع أيضاً أن تتحرك اسرائيل وتعتبر أن سيطرة حماس على غزة تعني وجود إيران بجوار إسرائيل.

ومع كل ذلك فإن من المنتظر أن لا تتطور هذه المآزق السياسية كلها إلى أي تفجير ولا إنفراج. وبذلك فإن المناخ التفاوضي هو الذي سيتواصل على كل الأصعدة والساحات على الرغم من أساليب الوعود والتوعّد والترغيب والترهيب.

ولعل صحيفة "الواشنطن بوست" لخّصت هذه الحالة بمقال حمل عنوان "مستنقع الشرق الأوسط يزداد عمقاً..." في 17/6/2007، وأكّد كاتب هذا المقال أن السياسة الأميركية في المنطقة لا تسير على نحو جيد واستنتج "أن الولايات المتحدة تجد نفسها الآن ناشطة في مناطق الشرق الأوسط أكثر من أي وقت مضى، ولكن مع قدرة أقل على التأثير في الأحداث".

ثانياً: التحرك الاقتصادي ■

أ - يتخذ هذا التحرك وجوهاً ومستويات متعددة تبدأ بإطار اتفاقات ثنائية مع دول شرق أوسطية، وتتطور، من ثم، إلى مساحات تنافسية اقتصادية متحركة.

ولعل الانتقاد الذي وجّهه الرئيس الروسي مؤخراً لمنظمة التجارة العالمية على أنها "غير ديموقراطية وتعمل بطريقة قديمة" يهدف إلى الإصرار على مبدأ المشاركة الأكثر فاعلية في الاقتصاد العالمي مع الدول الأوروبية التي كانت تدور سابقاً في فلك روسيا السوفياتية. وبالتالي فإن الموضوع يندرج في سياق تغيير بنيوي ووظيفي للنظام العالمي الاقتصادي بحيث يصبح أكثر انفتاحاً على المصالح الحيوية الأخرى للدول من دون أن تمارس عليها الولايات المتحدة اتجاهاً آحادي المسار وآحادي الحصص والنتائج المرسومة سلفاً.

وكانت هذه الأجواء التنافسية الدولية قد ظهرت أيضاً ضمن ما سمّي بـ"سياسة الأنابيب" النفطية. فقد استطاعت روسيا أن تحقق إنجازاً كبيراً على هذا الصعيد. ونجحت، بالتالي، في شق طريقها إلى أوروبا من خلال اتفاقها مع الدول الآسيوية الأخرى المحيطة بقزوين. وبذلك أثبتت روسيا أنها تسيطر على قدرة نفطية تصديرية كبرى في حقلي النفط والغاز إنطلاقاً من مراكزها الغنية إلى مرافئ المتوسط ومن ثم إلى أوروبا.

ب - ولعلّ التحرك الاقتصادي العملاق الآن تمثل في صفقات بيع الطائرات إلى دول الشرق الأوسط. فقد أعلنت شركة ايرباص عن صفقة طلبات لطائرات مدنية بقيمة 46 مليار دولار ذهبت معظمها إلى الأسواق الإستهلاكية العربية. وقد أشارت الأخبار إلى أن الدول التي حجزت طلبات لشراء هذه الطائرات هي دولة الإمارات وقطر والكويت. كذلك أعلنت إحدى الشركات السعودية العاملة في الحقل ذاته أنها اتفقت مع شركة فرنسية لشراء 20 طائرة جديدة يُنتظر أن تصل قيمة الصفقة بصددها إلى نصف مليار دولار.

جـ - ولعلّ الملفت في هذا المجال التقرير الدولي الذي صدر في 10/6/2007 وفيه "أن دول مجلس التعاون حدّدت أصولاً للتخصيص تجاوزت قيمتها تريليون دولار على مدى بضع سنوات، وهذا يعني توسّع مساحات الاستثمارات الأجنبية في القطاع الخاص لهذه الدول، ويعني أيضاً تحريك الاقتصاد العالمي في المنطقة وزيادة فاعليته.

وضمن هذا البند مثلاً نقرأ أن المصرف المركزي الإماراتي سمح مؤخراً لبعض المؤسسات المالية الأجنبية والمحلية بممارسة النشاطات المالية وأعمال الصرافة وتوسيع نشاطاتها... وأن هذه الخطوة تأتي بعد عقود من عدم السماح لمصارف أجنبية إضافية بدخول أسواق الإمارات.

د - ويبدو أن الدول الخليجية عموماً تمارس سياسة الإنفتاح الاقتصادي وتستعد لتحرير التجارة في ظل التوجه إلى الإندماج في الاقتصاد العالمي.

ولا بدّ، أخيراً، من إثارة الأسئلة التي كانت السياسة تعقل الاقتصاد فيها بسبب المشاكل الشرق أوسطية المعقّدة: هل يكتفي الغرب عموماً بالتحرك الاقتصادي الراهن ويغفل هذه المشاكل الشرق أوسطية السياسية بالغة التعقيد؟

وهل يدفع هذا الغرب دول المنطقة إلى التعايش ضمن هذه الإزدواجية المقلقة: انتظار السياسة أو إبقاؤها في مستنقعها الدائم وإطلاق الإقتصاد في ديناميته المتحركة خارج هذا المستنقع؟! ■

في ضوء فك ارتباط الدينار الكويتي بالدولار وانسحاب سلطنة عُمان

هل يؤجل موعد إطلاق العملة الخليجية الموحدة؟



الكويت – عاصم البعيني

اتخذت الكويت قراراً متقدماً قضى بفك ارتباط الدينار بالدولار وربطه بسلة من العملات الرئيسية، وذلك في خطوة تهدف إلى السيطرة على معدلات التضخم، ما يعيدها إلى الوضع الذي كانت عليه حتى العام 2003. وكان قرار الربط بين العملتين أتى استجابة لقرار المجلس الأعلى لقادة دول مجلس التعاون الخليجي، بشأن تثبيت عملات دول المجلس مقابل الدولار الأميركي، في حين كانت الكويت ربطت عملتها، منذ العام 1975، بسلة من العملات العالمية. ومن المتوقع ان يرتّب القرار الكويتي الأخير نتائج اقتصادية مؤثرة لا تقتصر على الاقتصاد الكويتي فقط، بل تمتد لتشمل دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصاً أن قرارها المشترك بربط عملاتها بالدولار جاء في سياق الجهود الهادفة إلى إطلاق العملة الخليجية الموحدة في العام 2010. فما هي مبررات القرار الكويتي وتداعياته الاقتصادية خليجياً والنتائج الاقتصادية المترتبة عليه؟



بدر الحميضي: قرار الكويت لا يعني تخليها عن العملة الخليجية الموحدة

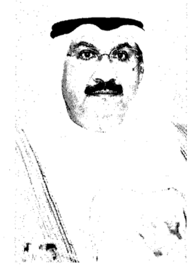
تحرص الكويت، على لسان وزير ماليتها بدر **الحميضي**، على عدم ربط قرارها فك ارتباط الدينار بالدولار الأميركي، بقرار مجلس المجلس الأعلى لقادة دول مجلس التعاون الخليجي الرامي إلى إطلاق العملة الخليجية الموحدة في العام 2010، في محاولة لعدم تحميل الكويت أية مسؤولية عن عدم تمكن دول مجلس التعاون إطلاق العملة الموحدة في الموعد المحدد. ويشدد **الحميضي** على أن ربط الدينار بسلة من العملات الرئيسية لا يعني تخلي الكويت عن الجهود الهادفة لإطلاق العملة الخليجية الموحدة في العام 2010، ويشير إلى أن مرسوم ربط الدينار بالدولار، الذي بدأ العمل به في العام 2003، صدر في سياق الجهود التي تبذلها الكويت إلى جانب دول مجلس التعاون لتوحيد العملة الخليجية. ويوضح **الحميضي** الأسباب الحقيقية التي كانت وراء القرار الأخير الذي اتخذته الكويت، ويقول أن الانخفاض الكبير الذي شهده الدولار مقابل العملات الأخرى ساهم في انخفاض سعر صرف الدينار، بحيث وصل إلى مستويات لا تعبر عن واقع الاقتصاد الكويتي، كما ان الربط بالدولار أدى إلى انخفاض سعر صرف الدينار مقابل العملات الأخرى ما رفع قيمة المستوردات الكويتية. وتسعى الكويت من خلال هذا القرار إلى إعطاء الدينار قيمته العادلة والحقيقية. ويؤكد **الحميضي** أن الكويت ستكون في مقدم



حمد السياري: الوقت ضيق ونحتاج إلى جهود استثنائية

الدول التي تسعى إلى تحقيق إنجاز العملة الخليجية الموحدة عندما تتوافر العوامل كافة التي تتيح لهذا الإنجاز أن يصبح قابلاً للتنفيذ، وهو يشير إلى ضرورة العمل على توحيد كافة المعايير الاقتصادية والمالية كمقدمة لإصدار العملة واستخدامها.

وإشارة وزير المالية الكويتي إلى ضرورة توفير المعايير الاقتصادية والمالية، تعكس شعوراً لدى المسؤولين الكويتيين أن موعد إطلاق العملة الموحدة، المقرر في العام 2010، يبدو غير ممكن، لا بل بعيد المنال، في ظل عدم توافر المعايير الموحدة المشار إليها. ويرى البعض في الأسباب التي أوردها الوزير الحميضي، والمتعلقة بارتفاع معدلات التضخم، أسباباً غير كافية، لو كانت الكويت على قناعة بإمكانية تنفيذ القرار الخليجي من الناحية



الشيخ سالم الصباح: ليس ضرورياً ربط الدينار بالدولار عند إطلاق العملة الموحدة

العملية في موعده المقرر. فنسبة التضخم في الكويت، وإن حققت ارتفاعاً متواصلاً في العامين الماضيين، تبقى ضمن الحدود المعقولة، مقارنة بمستوياته في دول أخرى، وقد بلغت خلال الربع الأول من العام الحالي نحو 3,2 في المئة مقارنة بنحو 15 في المئة في قطر، ما يعني أن الكويت كانت قادرة على كبح جماح هذا التضخم واستيعاب نتائجه، إلى حين حلول موعد إطلاق العملة الخليجية الموحدة.

انسحاب سلطنة عمان

جاء القرار الكويتي في أعقاب إعلان سلطنة عمان انسحابها من مشروع الاتحاد النقدي لدول الخليج العربية، وهو القرار الذي شكّل نقطة الانطلاق للحديث عن احتمالات تأخر انطلاق مشروع العملة الخليجية الموحدة. وفي



ناصر سلطان السويدي: قرار الكويت لن يؤثر على استمرار ربط العملات الخليجية بالدولار

تبريره لقرار السلطنة، يقول الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني **حمود الزدجالي** أن قرار انسحاب السلطنة من الاتحاد النقدي أخذ في الاعتبار المرحلة الاقتصادية التي تمر بها سلطنة عمان، وخطط التنمية التي تعتمدها وحاجتها إلى عمليات تمويل ضخمة. وعلى الرغم من تأكيده على "أن المعايير التي تم الاتفاق عليها مقبولة لأي اتحاد نقدي"، إلا أنه يقول "أن السلطنة رأت أن ليس في مصلحتها حالياً الانضمام إلى الاتحاد، فأي انخفاض محتمل لأسعار النفط قد يؤثر على خططها التنموية".

الدول الأخرى

وتعاني معظم دول الخليج الأخرى من ارتفاع في معدلات التضخم نتيجة زيادة

متوسط سعر صرف اليورو مقابل الدينار (بين 2002 و2007)

السنة	بالفلس
ابريل 2002	275,70
ابريل 2003	330,33
ابريل 2004	348,85
ابريل 2005	378,59
ابريل 2006	362,70
ابريل 2007	394,63

متوسط سعر صرف اليورو مقابل الدولار (بين 2002 و2007)

السنة	بالدولار
ابريل 2002	0,883
ابريل 2003	1,082
ابرل 2004	1,202
ابريل 2005	1,294
ابريل 2006	1,222
ابريل 2007	1,348

متوسط سعر صرف الدولار مقابل الدينار (بين 2002 و2007)

السنة	بالفلس
ابريل 2002	305,74
ابريل 2003	299,3
ابريل 2004	294,7
ابريل 2005	292,00
ابريل 2006	292,00
ابريل 2007	289,14
20 مايو 2007	288,01







حمود الزدجالي:
ليس من مصلحة السلطنة الانضمام إلى الاتحاد النقدي

رشيد المعراج:
لا يُمكن استشراف المستقبل إلا بعد السيطرة على التضخم

عبد الله بن سعود آل ثاني:
التضخم مؤقت ويقوده القطاع العقاري

الإنفاق العام. ويُنظر إلى دولة الإمارات العربية المتحدة على أنها المرشح الأول لإتخاذ خطوة مماثلة للخطوة الكويتية، ويتوقع البعض أن يتم ذلك مع نهاية العام الحالي بعد أن تتضح نسبة التضخم فيها. وتأتي هذه التوقعات على الرغم من تشديد المراقبين على أن ارتفاع نسبة التضخم في الإمارات هو بسبب ارتفاع إيجار العقارات وقلة العرض، ما يعني أن التضخم في الإمارات، شأنه شأن معظم الدول الأخرى، ناتج عن أسباب داخلية وليس نتيجة ربط العملة الوطنية بالدولار. كما تأتي هذه التوقعات على الرغم من نفي محافظ البنك المركزي في دولة الإمارات **ناصر سلطان السويدي** مثل هذه التوجهات، إذ يقول "لم تبحث دول الخليج تغيير ربط عملاتها بالدولار بعد قرار الكويت، وإذا قررت دول الخليج تبني سلة معينة فإن عملة الصرف ستكون مسألة أخرى".

وعلى الرغم من ارتفاع معدل التضخم في قطر، فقد جاء موقف محافظ البنك المركزي في قطر الشيخ **عبد الله بن سعود آل ثاني** منسجماً مع موقف دولة الإمارات، حيث أوضح أن التضخم مؤقت ويقوده قطاع واحد هو القطاع العقاري، متوقعاً أن تتباطأ نسبته خلال العامين المقبلين مع توجه الحكومة نحو فتح قطاع العقار. وكانت قطر شهدت ارتفاعاً في مؤشر أسعار المستهلكين بنسبة 15 في المئة خلال عام واحد وفقاً لإحصاءات مجلس التخطيط، وبلغ معدل التضخم السنوي 15 في المئة في نهاية شهر مارس الماضي، وسجل مستوى قياسياً في العام الماضي عندما بلغت نسبته نحو 11,83 في المئة مقارنة مع 8,8 في المئة في العام الذي سبقه.

مصير العملة الموحدة

من المتوقع أن يعيد القرار الكويتي خلط الأوراق في ضوء تباين السياسات النقدية المعتمدة في دول الخليج، ما يضع أمام إطلاق العملة الموحدة العديد من التحديات، وهذا ما يعكسه كلام محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ **سالم عبد العزيز الصباح** بقوله أنه "ليس من الضروري العودة للربط مع الدولار في حال إطلاق العملة الخليجية في التاريخ المحدد لها"، ما يعني أن دول الخليج لم تتفق بعد على رؤية واحدة في هذا المجال، الأمر الذي من شأنه أن يزيد من الغموض الذي يلف مصير العملة الموحدة.

ويبدي محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري** تفاؤلاً حذراً في هذا المجال، فهو يرى "أن الوقت ضيق ويحتاج إلى جهود استثنائية، ومع ذلك فإن جميع الدول الخليجية ملتزمة بتحقيق الأهداف المشتركة، وإن أي تغيير في موعد إطلاق العملة الموحدة يعود إلى المجلس الأعلى لقادة دول مجلس التعاون الخليجي. واعتبر أن المشروع ما زال يسير على طريق التنفيذ، على الرغم من التحديات التي تواجهه وفي مقدمها اعتماد سياسة سعر صرف جديدة وموحدة في حال إطلاق العملة الخليجية الموحدة". ويشير **السياري** إلى أن هذا الموضوع "من المواضيع المهمة التي يدرسها محافظو البنوك المركزية ضمن اتفاقية الاتحاد النقدي والتي ستحدد الشكل والأسلوب النهائيين وآلية تحديد سعر الصرف، كما لا بدّ من الإشارة إلى أن جميع الدول الخليجية الأخرى، باستثناء الكويت، تعتمد منذ عقود سياسة ربط عملاتها الوطنية بالدولار، وهي لا تتمتع بخبرة العمل وفقاً لنظام آخر".

بدوره يرى محافظ بنك البحرين المركزي **رشيد المعراج** أن منطقة الخليج تمر في ظروف استثنائية نتيجة ارتفاع حجم الإنفاق العام الذي أدى بدوره إلى ارتفاع نسبة التضخم. من هنا لا يمكن استشراف آفاق المستقبل إلا بعد السيطرة على مسببات التضخم.

ولعل هذا الواقع سيفرض على دول مجلس التعاون الخليجي مواجهة تحدي بلورة خيارات جديدة، خصوصاً أن جميع عملات دول الخليج مقومة بأقل من قيمتها، فالريال القطري مقوم بأقل من 20 في المئة من قيمته، والدرهم الإماراتي بأقل من 12 في المئة، والريال السعودي بأقل من 23 في المئة، والدينار الكويتي والريال العماني بأقل من 16 في المئة، والدينار البحريني بأقل من 27 في المئة. ■

التضخّم في السعودية: ضريبة النموّ؟



الرياض – سليم بو دياب

كثُرَ الحديث في الآونة الأخيرة عن ارتفاع الأسعار في المملكة العربية السعودية، خصوصاً بالنسبة للإيجارات السكنية والمكتبية والسلع الغذائية. وبينما تُؤكّد الجهات الرسمية المعنية أنّ التضخُّم في المملكة تحت السيطرة، تتفاوت آراء الخبراء حول أسبابه، ما بين طمع التجّار وارتفاع اليورو مُقابل الدولار؛ لكنهم يُجمِعون على أنّ استمرار ارتفاع التضخّم قد يُؤثر على ما يتحقق من نموّ.

ربط تقرير صادر عن مصلحة الإحصاءات العامة والمعلومات في وزارة الاقتصاد والتخطيط السعودية ارتفاع تكلفة المعيشة في المملكة بالارتفاعات القياسية التي سجلتها 5 مجموعات رئيسة من السلع والخدمات، والمتمثلة في: مجموعة الأطعمة والمشروبات بنسبة 6 في المئة، مجموعة الترميم والإيجار والوقود والمياه بنسبة 5,9 في المئة، مجموعة سلع وخدمات أخرى بنسبة 5,9 في المئة، مجموعة الرعاية الطبيّة بنسبة 2,3 في المئة، ومجموعة التأثيث المنزلي بنسبة 0,8 في المئة.

وتزامن ذلك مع تصريح لوزير المالية السعودي د. **إبراهيم العساف** أعلن فيه أنّ "المملكة تُراقب التضخُّم عن كثب، وأنّ الحكومة ستقوم، إذا ما تطلب الأمر، باتخاذ ما تراه مناسباً من أجل الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي وضمان معيشة المواطن السعودي". مُشيراً إلى "ضُغوطٍ تضخُّمية، ليس في المملكة والخليج فحسب، بل في كافة اقتصادات دول العالم نتيجة ارتفاع أسعار المواد الأولية ووصول معظم هذه الاقتصادات للطاقة الاستيعابية"، ومُنوّهاً بأن "ما يمر به الاقتصاد السعودي هو فترة ازدهار ممتازة، وليس مجرد طفرة كما يصفها كثيرون".

طمع التجّار!

يُقدّر رئيس الدائرة الاقتصادية في بنك ساب د. **جون أسفكياناكيس** مستوى التضخُّم في السعودية حالياً بـ 3,5 في المئة، "وهو في ارتفاع"، مُحذّراً من أنّ "استمرار نمو معدل التضخم يمكن أن يُشكّل عاملاً سلبياً يقلب ما يتحقق من نمو". ولكنه يستبعد أن "يواجه الاقتصاد السعودي أية مشاكل هيكلية تضخّمية بسبب ذلك، إذ يُحتمَل أن تنحسر ضغوط الأسعار على المدى الطويل".

وخلافاً للاعتقاد السائد، يرى **أسفكياناكيس** أن "ضغوط التضخم التي شهدها الاقتصاد السعودي خلال فترة الأشهُر الماضية محلية المنشأ وليست مُستورَدة، وإن كان تجّار التجزئة يتهمون اليورو تحديداً بأنه السبب الذي يقف وراء الارتفاعات الأخيرة في الأسعار، وهذا غير دقيق. ففي حين ارتفع سعر صرف اليورو بنحو 12,5 في المئة خلال السنة الماضية، فإنّ أسعار السلع في معظم المخازن والمتاجر السعودية ارتفعت بأكثر من 40 في المئة. مُنوّهاً بأنه "إذا شهد الدولار الأميركي مزيداً من الضعف، فربما نشهد مزيداً من الضغوط على الأسعار لأن المستوردين سيحاولون تمرير الزيادة في تكلفة السلع المُستورَدة إلى المُستهلك". مُحيلاً الارتفاعات غير العادية في الأسعار إلى "طمع تجّار التجزئة".

واستناداً إلى **أسفكياناكيس**، فإنه "يمكن السيطرة على التضخّم في هذه المرحلة إذا ما تم التركيز على إتخاذ الخطوات المناسبة لضبط العرض والطلب النقديين، أكثر منه على القيام بتعديلاتٍ تخص سعر العملة نفسها".

الحق على الدولار

خلافاً لرأي **أسفكياناكيس**، يجد الخبير المصرفي والاقتصادي د. **عبد الوهاب أبو داهش** رابطاً قوياً ما بين تقلّبات أسعار الدولار الأميركي ومستويات التضخم في السعودية، "خصوصاً هذا العام بعد أن أصبحت الأجور الحقيقية أقل من مستوياتها في العامين السابقين". مُرجّحاً "تأثيراً كبيراً لاستمرارية ضعف الدولار وارتفاع الأسعار على الطبقة الوسطى، وما يستتبع ذلك من اضطرار هذه الطبقة إلى طلب زيادة في الأجور، وبالتالي زيادة تكلفة الإنتاج، ممّا يؤدي إلى مواصلة ارتفاع الأسعار ربطاً برغبة القطاع الخاص، سواء التجّار أو المصنّعين، في المحافظة على هامش ربحية معقول، الأمر الذي قد يُخفّض الاستهلاك ويؤدي إلى ركود اقتصادي، لا سيّما أن هذه الطبقة الوسطى تمثل نحو 60 في المئة من سكان المملكة، بينما تتوزّع النسبة الباقية بالتساوي إلى حدٍّ ما بين الطبقتين الغنية والفقيرة".

لا تُعطّلوا النموّ

من جهته، يَعتبر عضو مجلس الشورى السعودي، ورئيس مجلس إدارة شركة وطن للإستثمار وأعمال الأوراق المالية د. **إحسان بو حليقة** أن "هاجس المسؤولين السعوديين يكمن حالياً في كيفية استفادة كافة شرائح المجتمع من النموّ والطفرة الاقتصاديين، وتحقيق التنمية الإقليمية الشاملة والمتوازنة".

ويُتابع: "تعيش المملكة حالياً مرحلة توسُّع اقتصادي كبير بفعل التدفُّق الملحوظ في الاستثمارات الأجنبية، والمستويات








د. إحسان بو حليقة

د. جون أسفكياناكيس

د.عبد الوهاب أبو داهش

د. خان زاهد

العالية من الإنفاق الحكومي والخاص. وقد أدّى ذلك إلى ارتفاع وتيرة الطلب على السلع والخدمات، مع ما يستتبع ذلك من ضغوط تضخّمية".

وينتقل د. بو حليقة للحديث عن "سعي بعض الدول المجاورة إلى محاولة استيعاب الضغوط التضخمية من خلال إعادة ترتيب ارتباط عملتها الوطنية بالعملات الأجنبية، كما حدث مؤخراً في الكويت التي قامت بربط عملتها بسلة عملات عوضاً عن الدولار الأميركي فقط". واصفاً مثل هذه الإجراءات بـ"الاجتهاد والحل التقليدي، الذي لن يُفلح في معالجة مشكلة التضخم التي بدأت تنتشر في دول الخليج".

ويُجزم بالقول: "إنّ السبب الأساسي للتضخّم في الدول الخليجية كافة، ومنها السعودية، هو النمو الاقتصادي. علينا أن نتعايش مع هذه الحالة، لا أن نعطل النمو. خصوصاً أنه لا يوجد لدينا أي خيار آخر عوضاً عن استيراد المُنتجات التي نحتاجها من الدول الأوروبية كالمعدات والتقنية وغيرها لمواكبة النهضة القائمة وتلبية مُتطلباتها".

دون المستوى الخليجي

برأي كبير الاقتصاديين ونائب رئيس بنك الرياض د. خان زاهد فإن "التضخُّم في السعودية، وإن شهد ارتفاعاً ملحوظاً في الأشهُر الأخيرة، فإنه يبقى ضمن المستويات المنخفضة، وأقل ممّا تشهده الدول الخليجية المحيطة".

ويضيف: "يشهد كل من قطاع الإسكان وقطاع المأكولات، اللذين يستحوذان على ما نسبته 60 إلى 70 في المئة من ميزانية العائلات السعودية، اتجاهات تضخمية مُختلفة. ففي حين ترتفع أسعار المأكولات في شهر رمضان وتنخفض في الأشهُر الذي تعقبه، فإن قطاع الإسكان لا يشهد مثل هذه التغيُّرات الموسمية في الأسعار، حيث تضاعفت تكلفة السكن لجهة الإيجار والصيانة على مدى الأشهُر الأخيرة. أمّا بالنسبة لتضخم أجور العُمّال فإنه يُعدُّ منخفضاً في السعودية، تبعاً لكون معظم العمالة في القطاع الخاص هم من الوافدين الذين يقومون بتحويل عائداتهم إلى بلدانهم، كالهند وباكستان وبنغلادش ومصر وغيرها، والتي تقل قيمة عملتها عن الريال السعودي".

خصوصية التضخّم السعودي

خلُص تقرير صدر عن مجموعة سامبا المالية مؤخراً إلى أن تقييد الإنفاق الحكومي ورفع الضرائب لإبطاء الاقتصاد، ليس أداةً مُجدية لاحتواء التضخُّم في السعودية بالوقت الراهن، خصوصاً أن القاعدة الضريبية في المملكة محدودة للغاية. وتناول التقرير أدواتٍ عدّة يمكن استخدامها لخفض التضخُّم بشكل عام، وإن كان بعضها لا يُلائم الحالة السعودية، منها:

– أسعار الفائدة المرتفعة تخفف من أثر التضخم من خلال إبطاء النشاط الاقتصادي بجعل الاقتراض أكثر كلفة، ممّا يشجع على الادخار ويرفع من تكلفة خدمة الديون.

– خفض المبالغ المتوافرة لدى البنوك لإقراضها يحدُّ من نمو الائتمان المصرفي ويمنع ارتفاع عرض النقود. ويمكن إجراء ذلك بواسطة البنك المركزي بسُبل عدّة مثل خفض معيار معدل القروض إلى الإيداعات.

– من شأن خفض الإنفاق الحكومي أو رفع مستوى الضرائب أن يكبح حركة النشاط الاقتصادي، ممّا يؤدي إلى تراجع الطلب ويخفف من الاختناقات.

– إذا كان شح المواد هو السبب في ارتفاع التضخم، فبالإمكان اتخاذ الخطوات التي من شأنها زيادة المعروض من تلك السلع والخدمات.

– بالإمكان تجميد أسعار السلع والخدمات عند مستوى معين ووضع حدود للنطاق الذي يمكن أن ترتفع أسعار سلعة ما داخله. ■

... بالأرقام

– **المواد الغذائية: قفز سعر الفواكه الطازجة في السعودية منذ نوفمبر 2005 بأكثر من 50 إلى 80 في المئة، كما ارتفعت أسعار الخضروات الطازجة بأكثر من 21 إلى 40 في المئة، حيث رفع تجّار الجملة أسعارهم بنسبةٍ تتراوح ما بين 70 إلى 100 في المئة. كذلك زادت أسعار لحم البقر الطازج، الذي يُشكّل أكثر من ربع سلّة المواد الغذائية في مؤشر تكلفة المعيشة في المملكة، بنسبة 15 في المئة، وارتفعت أسعار السمك بنسبة 20 إلى 35 في المئة.**

– **الإيجارات: بالنسبة للإيجارات السكنية، فقد ارتفعت بنسبة 15 في المئة خلال الفترة عينها. وشهدت الرياض أعلى معدلات الزيادة في الإيجارات على مستوى المملكة، حيث ارتفعت الإيجارات فيها بأكثر من 20 في المئة، وفي وسطها بأكثر من 25 في المئة، وقد زادت إيجارات المجمّعات السكنية تحديداً بنسبة 15 إلى 20 في المئة في المواقع الرئيسية، وبنسبة 10 إلى 15 في المئة في بقية مناطق العاصمة، في حين بقيت الإيجارات في جدّه أكثر انضباطاً، ولم ترتفع في المنطقة الشرقية بأكثر من 10 في المئة.**

وفي ما يتعلّق بمستوى إيجارات المكاتب، فقد ارتفع متوسط إيجار المتر المربع الواحد على طريق الملك فهد في الرياض من 400 ريال سنوياً، قبل العام ونصف العام إلى أكثر من 1400 ريال حالياً.

– **العمالة: حسب اللجنة الوطنية للمُقاولين، ينبغي على الحكومة السعودية إصدار 1,2 مليون تأشيرة لمواكبة احتياجات المُقاولين في المملكة.**

وبالنسبة للأجور، فقد ارتفعت في قطاع البناء مثلاً بنسبة 50 في المئة لبعض الوظائف كالمهندسين ومدراء المشاريع. وشهدت أجور العمالة الماهرة وغير الماهرة لدى القطاع الخاص إجمالاً اتجاهاً تصاعدياً خلال العام 2006، ويُتوقّع أن تواصل ارتفاعها للعام الحالي.

"شباب الأعمال" السعودي بانتظار الحاضنات

الرياض - روجيه رومانوس

بات شباب الأعمال السعودي يُشكّل 69 في المئة من إجمالي القوة العاملة في المملكة، بمعدل نموّ يبلغ 5,7 في المئة سنوياً. لكن هذه الشريحة تواجه مُعوّقاتٍ عدّة، تقف في وجه استفادتها بشكل أمثل من الطفرة القائمة، أهمها غياب الرعاية الحكومية وصعوبة الحصول على التمويل.

يَعتبر رئيس لجنة شباب الأعمال في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، والشريك في شركة محمد الزامل وعماد الخراشي للمحاماة، محمد الزامل أنّ "شباب الأعمال السعودي، للأسف، لا يعرف من أين يبدأ وكيف يستفيد من الطفرة التي تشهدها المملكة، فغالبيتهم يدورون في حلقةٍ مُفرغة".

ويرى "حالة من التباعُد ما بين الشباب والجهات الحكومية المعنية، كوزارة التجارة والصناعة والهيئة العامة للاستثمار، التي يجب أن تفتح صدرها لهذا الجيل وتساعده على مواجهة الصعوبات وإزالتها". ولكنه يُقرُّ في المقابل بضرورة قيام اللجنة التي يرأسها "بدورٍ أكبر في إزالة هذه الحواجز. كما أنه على شباب الأعمال التحلّي بروح المبادرة والمغامرة المدروسة والطموح".

ويكشف الزامل عن سعي اللجنة لإقامة مركز لشباب الأعمال "يكون بمثابة حاضنة لمشاريعهم، وهو ما نفتقده بقوة في المملكة، حيث سيضمُّ هذا المركز المستشارين القانونيين والاقتصاديين والإداريين ومندوبي الوزارات، ليكون شاب الأعمال على دراية واطلاع بكل ما يلزم لإقامة نشاطه الاقتصادي وضمان نجاحه".

إلى مشكلة صعوبة الحصول على التمويل، يرى الزامل أنّ العائق الثاني الذي يواجه شباب الأعمال يكمن في "عدم وجود ثقافة العمل المشترك، فمعظمهم لديه نزعة التفرُّد بدلاً من التوجُّه نحو التحالف لبناء منشأة العمل وتنميتها... وهذا خطأ كبير". مُنوّهاً بأن 80 في المئة من الشركات العائلية السعودية يُديرها حالياً جيل الشباب الذي بدأ يُثبت جدارته بحمل الراية من جيل المؤسّسين أو الجيل الثاني والمضي قُدُماً في إدارة هذه الشركات وتوسعة نشاطها".



محمد الزامل



محمد القويز

"شفاعة الراعي"

من جهته، يُشير عضو لجنة شباب الأعمال، والشريك في شركة دراية المالية محمد القويز إلى أن "الشباب دون سن الأربعين يلعبون اليوم دوراً متزايداً في الاقتصاد السعودي. فهم يُشكّلون نحو 69 في المئة من إجمالي القوة العاملة السعودية، ويمثلون الفئة الأسرع نمواً ضمن شرائح مجتمع الأعمال السعودي بمعدل نمو سنوي يبلغ 5,7 في المئة خلال السنوات الماضية، كما قاموا بتأسيس ما يزيد على 72 في المئة من مجموع المؤسسات الجديدة التي تمّ تسجيلها لدى وزارة التجارة والصناعة العام 2006".

ويرى القويز أن "شباب الأعمال في المملكة، مُقارنةً بنظرائهم في الدول المجاورة، تأخّروا بأخذ زمام المبادرة وبتقلّد أكبر الوظائف وأعلى المناصب القيادية، سواء الحكومية أو الخاصة. مُعلّلاً السبب بأن "المملكة تتوفّر لديها قوة عمل ذات حجم كبير نسبياً، بخلاف دول الخليج التي تُعاني بمعظمها نقصاً وشحّاً في قوة العمل المحلّية، وهي لذلك تبحث عن أية كوادر وطنية وتدرّبها وتؤهلها لتسلّم المناصب العليا".

من المسؤول عن تهيئة ورعاية شباب الأعمال السعوديين؟ يُجيب القويز: "المسؤولية بالدرجة الأولى تقع على عاتق الشاب نفسه. فمع أن الجهات الحكومية لديها دور مهم في هذا المجال من دون أدنى شك، إلاّ أنه لا يجوز أن نُلقي اللوم بشكل دائم عليها، والتفكير بعقلية الضحية أو المستضعَف". مُستطرداً: "الفكر السائد في المملكة والخليج أنه كيّ تنمو فئة معينة يجب أن يتمّ تعيين مسؤول عنها أو راعٍ لشؤونها... هذه متاهة أفقدتنا حسّ المبادرة والمسؤولية على مدى العقود الماضية، ولا يجب أن ننصاع ونستسلم لمثل هذا الأسلوب في التفكير".

أين الحوافز؟

بدوره، يُشير عضو لجنة شباب الأعمال، ونائب الرئيس التنفيذي ومدير عام التخطيط والتطوير في شركة رقمي

لأنظمة الحاسب الآلي "دجي كوم" عصام البكر إلى "عقبة عدم توفر قنوات التمويل"، مُطالباً بـ"تسهيل قوانين وإجراءات الاقتراض من القطاع المصرفي. فعلى الرغم من وجود جهات تمويلية عدّة، إلاّ أن الشروط الموضوعة تُشكّل حجر عثرة في وجه الكثير من شباب الأعمال لتأسيس منشأتهم".

إلى ذلك، يَعتبر البكر أنه على "القطاعين العام والخاص والغرف التجارية، وحتى الشركات الكبرى مثل "أرامكو" و"سابك"، تشجيع الشباب للانخراط في مُعترك قطاع الأعمال، من خلال تهيئة القوانين وتوفير التسهيلات والحوافز والدعم لإقامة المُنشآت الخاصة، وإن كنّا نؤمن بأن الحافز الأساسي يأتي من الذات".

ويلفت إلى أنه "هناك الكثير من شباب الأعمال السعودي اليوم يُدير فعلياً شركاتٍ بإيراداتٍ تصل إلى أكثر من مليار ريال سنوياً، ما يُؤكّد على مدى جهوزيتهم



عصام البكر



محمد الحمادي

لتسلّم دفّة قيادة هذه الشركات". ناصحاً شباب الأعمال بـ"التوجُّه إلى بناء تكتُّلات في ما بينهم لإنشاء كيانات اقتصادية كُبرى مُنافِسة ليس على المستوى المحلّي فحسب بل الإقليمي والدولي".

اللجوء إلى "الشيبة"

يُشدِّد عضو لجنة شباب الأعمال، ونائب رئيس مجموعة الجازع **محمد الحمادي** على أنه "لضمان النجاح والاستمرارية لشباب الأعمال، لا بُدَّ لهم من اللجوء إلى التواصل والتنسيق والتحالف مع رجال الأعمال العصاميين المُخضرمين، وذلك لأخذ الخبرات والمُتابعة من حيث انتهوا، بدلاً من إعادة اختراع العجلة". فبرأيه أن "أبرز التحدّيات التي تواجهنا كشباب أعمال تكمن في نقص الخبرات وعدم وضوح الرؤية الستراتيجية، وسدُّ هذه الفجوة يكون بالاحتكاك مع ذوي الخبرة والباع الطويل في قطاع الأعمال".

ويُشير إلى "عقباتٍ تواجهنا كالبيروقراطية والروتين الإداري لدى تأسيس منشأة الأعمال، الأمر الذي يؤثر علينا بشكل سلبي كشباب مُتميِّز باندفاعه. فجيلنا عندما يصطدم بالبيروقراطية يكون مُعرَّضاً للإصابة بالإحباط بنسبةٍ أكبر من رجال الأعمال المُخضرمين ذوي النفس الطويل". ويُتابع: "كذلك فإن صعوبة الحصول على التمويل والتسهيلات البنكية والتشدُّد في تطبيق الأنظمة والإجراءات علينا، تجعلنا نُراجع حساباتنا ألف مرّة لجهة مدى استفادتنا من دخول قطاع الأعمال الخاص بنا من عدمه". مُطالباً "جميع الجهات التمويلية بأن تَمُدَّ يد العون لشباب الأعمال وتعطي الأولوية لدعم مشاريعهم لأنهم عملاء المستقبل الحقيقيين. فالمدن الاقتصادية التي تُقام اليوم، على سبيل المثال، هي لنا نحن شباب الأعمال وجيل المستقبل". ■

تحدّيات داخلية وخارجية

بحسب دراسة أعدّتها شركة دراية، يُواجه شباب الأعمال السعودي تحدّياتٍ داخلية وخارجية؛ أهمها:

داخلية

- مشاكل إدارية
- مشاكل مع المُلاّك / الشركاء
- مشاكل فنية
- مشاكل مالية / سيولة
- عدم كفاءة الموارد البشرية
- مشاكل تسويقية
- مشاكل مع المُورِّدين
- مشاكل تحصيل مع العملاء
- المنافسة الشديدة

خارجية

- الإجراءات الحكومية
- إجراءات الاستيراد والتصدير
- نسبة "السعودة"
- صعوبة توظيف العمالة الأجنبية
- صعوبة الحصول على التمويل من قِبل البنوك التجارية
- ظاهرة الإغراق / الواردات الرخيصة
- المنافسة غير الشريفة
- محدودية وبطء آليات فضّ النزاعات
- التعرفة الجمركية
- ازدحام الطرق وسبل المواصلات
- القصور في البُنى التحتية
- نقص الخدمات المُساندة

حاضنات الأعمال

- حاضنات الأعمال تُشبه حاضنات الأطفال حديثي الولادة، فهي مؤسسات تنموية واقتصادية هدفها دعم ورعاية المبادرين والمبدعين.
- تفتقر المملكة العربية السعودية إلى وجود حاضنات الأعمال، بينما يوجد في ماليزيا وحدها نحو 88 حاضنة.
- يوجد على مستوى العالم ما يفوق 4600 حاضنة أعمال، 90 في المئة منها حاضنات صناعية وتقنية.
- 87 في المئة من المشاريع التي تنشأ تحت رعاية حاضنات يحالفها النجاح والاستمرار.
- 75 في المئة من حاضنات الأعمال لا تستهدف الربح، مقابل 25 في المئة فقط ربحية.

في تقرير عالمي حول التنافسية:

تونس الأولى أفريقياً والـ 29 عالمياً

تونس - حسين فواز

تونس في المرتبة الأولى أفريقياً والـ29 عالمياً من حيث القدرة التنافسية من بين 128 بلداً للعام 2007. هكذا أتى تصنيف تونس في تقرير صدر مؤخراً حول التنافسية في أفريقيا. وبذلك تؤكّد تونس مجدداً أنها بدأت تحصد ثمار ما زرعته في العقدين الماضيين من توجهات اقتصادية واجتماعية هدفت منذ اليوم الأول لعهد الرئيس زين العابدين بن علي إلى الخروج من مصاف بلدان العالم الثالث، والدخول في طريق النمو للحاق بقطار الدول المتقدمة، كما يتأكد من هذا التصنيف ما ورد في مداولات الاتحاد الأوروبي أكثر من مرة أنّ الحكم التونسي نجح أكثر من غيره في تهيئة اقتصاد بلده للاندماج في الاقتصاد العالمي. ولا بدّ من الإشارة إلى أنها المرة الثانية التي يمنح فيها التقرير مرتبة متقدمة لتونس.

استند تصنيف تونس في المرتبة 29 عالمياً والأولى أفريقياً إلى مجموعة من المؤشرات الإيجابية أهمها ضعف معدل الفساد المالي، (حيث احتلت المرتبة 19)، وحماية الملكية الفكرية (المركز36) واستقلالية الجهاز القضائي (34)، كما حصلت تونس على المرتبة العشرين من حيث ظروف الأمن.

بدورها قطفت المؤسسة التونسية ثمار الجهود والتضحيات التي بذلتها منذ أن دعا الرئيس بن علي إلى إنجاز برامج الإصلاح الاقتصادي وتأهيل المؤسسة ومحيطها، وراهن على قدرة المؤسسات ورجال الأعمال وكافة أفراد الشعب حين وضع اقتصاد تونس في مواجهة أكبر تجمّع اقتصادي من خلال اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. فقد نالت تونس في تقرير دولي المرتبة نفسها مع إسبانيا والبرتغال، البلدان العضوان في الاتحاد الأوروبي في ما يتعلق بجودة أداء مؤسساتها الخاصة واحترام أخلاقيات المهنة داخل المؤسسة.

وسجلت تونس نتائج طيبة من حيث المنافسة في سوق العمل في حين لا تزال جنوب أفريقيا تسجل مركزاً متأخراً بسبب تشريعاتها الصارمة في هذا المجال، فيما تنعم تونس بحالة من السلم الاجتماعي وتشهد علاقة متميزة بين العامل ورب العمل في ظل رعاية ومتابعة من الدولة، وفي ظل قناعة لدى رب العمل بأن الجميع شركاء في عملية الإنتاج والتنمية. وعلى هذا الأساس حصلت تونس على المرتبة 32 عالمياً لجهة اتسام محيط الأعمال بالمرونة والمردودية، والمرتبة 29 بالنسبة للعلاقة بين العامل ورب العمل.

أما في مجال مساهمة المرأة في سوق العمل ونيلها حقوقها المتساوية مع حقوق الرجل، فإن تونس اعتبرت منذ زمن أن المرأة هي نصف المجتمع ولا يجوز أن تبقى خارج عملية التنمية، فأعطتها كل الفرص وكانت النتيجة أن أثبتت المرأة التونسية كفاءتها وقدرتها في جميع المجالات ليس كمنافسة للرجل بل كشريك له في السياسة والاقتصاد والحياة الاجتماعية. وبالتالي لم يكن من المستغرب أن تنال تونس المرتبة الخامسة عالمياً من حيث مساهمة المرأة في اليد العاملة.

والمعروف أن تونس اعتمدت برنامجاً للإصلاح الاقتصادي منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي، وبدأت تنفيذه بجدية العام 1988، حيث شمل البرنامج إعادة التوازنات المالية، ونال القطاع الخاص من الدعم والعناية ما لم ينله أي قطاع خاص في البلدان المنافسة لتونس. ومنذ مطلع التسعينات تسارعت الخطوات نحو تونس المستقبل، فصدر قانون عصري للاستثمار، وتمّ توقيع اتفاق مع الاتحاد الأوروبي لإقامة منطقة للتبادل الحر، وبموازاة ذلك انطلق برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية، الذي اتسع ليتحول إلى برنامج التأهيل الشامل.

وحققت تونس منجزات كبيرة في مجال التصدير بعد أن أطلقت القيادة التونسية شعار "رهان التصدير رهان المصير"، فتنوّعت الصادرات وتنوّعت الأسواق بشكل يحمي المنجزات ويخفف من الارتهان إلى أسواق محددة. هذه السياسة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية ساعدت تونس على احتلال مكانة متميزة ضمن البلدان الصاعدة الأكثر ديناميكية وهو ما يتجسّد من خلال مختلف التصنيفات المتتالية التي تميزت بها تونس في مبادراتها باتخاذ سياسات إصلاحية واعدة للارتقاء إلى مصاف الدول المتقدمة.



الرئيس زين العابدين بن علي

ويأتي هذا التصنيف الجديد ليعزز مختلف التصنيفات التي حصلت عليها تونس في تقارير أخرى حيث صنفت تونس كأول بلد على المستوى العربي والأفريقي في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال والسياحة، فضلاً عن الترتيب الذي حصلت عليه من وكالة "آر أن أي" اليابانية التي حسّنت ترقيم تونس السيادي بالنسبة للإصدارات بالعملات الأجنبية.

وساهم في حصول تونس على هذا الترتيب أنها نجحت في تحقيق التوازنات المالية العامة وفي لجم التضخم وفي تسجيل أعلى نسبة تعليم لا سيما في التعليم العالي، وهي تسعى بكل الوسائل إلى معالجة مشكلة البطالة وخلق فرص عمل لحملة الشهادات العليا، وهذا ما ظهر خلال الشهر الماضي حيث اتحدت جهود الدولة والقطاع الخاص وجهات خارجية للمساهمة في تشغيل حملة الشهادات العالية.

بلغ عدد السكان في تونس في العام 2006 الماضي 10,2 ملايين شخص، وبلغ إجمالي الناتج المحلي 30 مليار دولار. ■

بورصة تونس: مواصلة الأداء الجيد



تونس - حسين فواز

واصل مؤشر البورصة في تونس "توناندكس"، في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي اتجاهه التصاعدي، ليحقق، على الرغم من تعثره مؤخراً، ارتفاعاً بنسبة 9,47 في المئة، وليصل الى 2551,8 نقطة؛ مع العلم أنّ المؤشر كان حقق في العام 2006 ارتفاعاً بنسبة 44 في المئة، كما ارتفع حجم التداول بنسبة 10,8 في المئة. وشهدت تطوّرات عدّة أبرزها ارتفاع عدد الشركات المدرجة إلى 50 شركة بعد انضمام شركة أدوية خلال شهر يونيو الماضي، وشركة قواطع الألمنيوم في يوليو الحالي، اضافة الى إصدارات سندات جديدة وعمليات تجزئة للقيمة الإسمية. وعزز كل ذلك الأداء الجيد لبورصة تونس في السنتين الأخيرتين.

ارتفع مؤشر "توناندكس" منذ بداية السنة بمعدل 220 نقطة ليقفل في شهر مايو على مستوى 2551,80، أي بزيادة 9,47 في المئة، مقارنة بمستواه في نهاية العام 2006. وقد حقق المؤشر أعلى مستوياته في شهر فبراير حيث بلغ 2712.

وعلى مستوى القطاعات، سجّل مؤشر قطاع مواد الاستهلاك أعلى ارتفاع، بلغت نسبته 39,89 في المئة، يتبعه مؤشر الخدمات المالية بنسبة 15,78 في المئة، فيما تراجع مؤشر قطاع الصناعة بنسبة 23,5 في المئة.

ارتفاع الرسملة السوقية

ارتفعت الرسملة السوقية بنسبة 13 في المئة، لتبلغ 6200 مليون دينار، أي بزيادة قدرها 710 ملايين دينار. وسجلت القيمة السوقية لقطاع مواد الاستهلاك أعلى ارتفاع بلغت نسبته 39,78 في المئة، أي بزيادة قدرها 301 مليون دينار. وسجّل "التجاري بنك" أعلى ارتفاع بالنسبة للرسملة السوقية بلغ 58 في المئة، وسبب ذلك هو ارتفاع عدد الأسهم المكوّنة لرأس مال البنك بعد أن أنجز عملية زيادة في رأس المال بلغت قيمتها 80 مليون دينار في نهاية ديسمبر 2006، إثر عملية الخصخصة التي أدت إلى شراء البنك التجاري المغربي نسبة كبيرة من رأس ماله ليتحوّل من بنك الجنوب إلى "التجاري بنك". كما شهدت الرسملة السوقية لكل من شركة التبريد في تونس و"التونسية للتوظيف" وشركة الصناعات الكيميائية للفليور ارتفاعات مهمة ومتساوية في النسبة بلغت 53 في المئة. وبقيت رسملة القطاع المالي الأكبر على مستوى السوق حيث بلغت في نهاية مايو 3894 مليون دينار، أي ما يعادل 62,8 في المئة من الرسملة الإجمالية للسوق. مع الإشارة إلى أن 10 شركات فقط تستأثر بـ 68 في المئة من رسملة السوق.

ارتفاع أسعار 34 شركة

شهدت السوق ارتفاعاً لأكثر من 77 في المئة من إجمالي عدد الشركات المدرجة، إذ شمل الارتفاع 34 شركة، في حين اقتصر الانخفاض على 14 شركة فقط.

وحققت أسهم 16 شركة ارتفاعاً أفضل من مؤشر "توناندكس"، بينها: أسهم "الصناعات الكيميائية للفليور" (+62,44 في المئة)، "التونسية للتوظيف" (+59,30 في المئة)، شركة التبريد بتونس (+52,56 في المئة)، "الدولية للإيجار المالي" (+48,75 في المئة)، "التأمين ستار" (+44,00 في المئة)، "تونانفست للاستثمار" (+29,45 في المئة)، بنك الإسكان (+21,02 في المئة)، البنك العربي لتونس (+19,09 في المئة)، "العقارية للمساهمات" (+15,56 في المئة)، الشركة التونسية للبنك (+15,30 في المئة)، "المغازة العامة" (+14,01 في المئة) و"مونوبري" (+12,70 في المئة).

أما الأسهم التي شهدت أكبر انخفاضات فهي على التوالي: "العصرية للخزف" (-40,46 في المئة)، "التونسية للصناعات المطاطية" (-14,01 في المئة)، "العامة للإيجار المالي" (-13,79 في المئة)، شركة حليب تونس (-13,77 في المئة)، الشركة الصناعية للآلات والأجهزة الكهربائية (-10,58 في المئة) و"كارطقو للطيران" (-9,58 في المئة).

نموّ حجم التداول

اقترن ارتفاع مؤشر الأسعار بارتفاع في نسق المعاملات على مستوى تسعيرة البورصة، حيث بلغ حجم التداول في نهاية مايو 345 مليون دينار، محققاً نمواً بنسبة 11 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام 2006.

وتطوّر عدد الأوراق المالية المتبادلة بتسعيرة البورصة بنسبة 68 في المئة ليبلغ 25 مليون ورقة مالية مع نهاية مايو 2007. وبلغت شراءات الأجانب في أسهم الشركات المدرجة 32,2 مليون دينار في نهاية أبريل، مقابل مبيعات بقيمة 35,8 مليون دينار، لتفرز رصيداً صافياً سلبياً بقيمة 3,6 ملايين دينار. وتطوّرت حصة الأجانب في رسملة السوق إلى مستوى 28,7 في المئة مقابل 27,6 في المئة نهاية العام 2006.





خلال حفل شركة أدوية، ويبدو من اليمين: رئيس مجموعة كاطقو بلحسن طرابلسي، رئيس مجموعة هميلة للتجارة والصناعة طارق هميلة ورئيس الشركة التونسية للبنك لعروسي بيوض

... خلال الحفل أيضاً، ويبدو رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الهادي الجيلاني ومدير عام شركة ماك للوساطة مراد بن شعبان (الشركة التي أنجزت دخول "أدوية" إلى البورصة)

تجزئة القيمة الإسمية

عمد عدد من الشركات المدرجة في بورصة تونس إلى القيام بعمليات تجزئة للقيمة الإسمية لأسهمها، فعلى غرار ما حصل العام الماضي (7 شركات مدرجة جزأت أسهمها)، قامت 3 شركات هذه السنة بتجزئة القيمة الإسمية لأسهمها، وهي: "البطارية التونسية أسد" من 5 دنانير إلى دينار، "الدولية للإيجار المالي" من 10 إلى 5 دنانير، و"الصناعية للأجهزة والآلات الكهربائية" من 10 إلى دينار.

سوق الإصدارات

شهدت السوق الأولية إصدارات جديدة، سواء في شكل سندات دين أو أسهم. وقد تمكن البنك العربي لتونس من تعبئة 50 مليون دينار في شكل قرض بالسندات. وقد تميّز هذا الإصدار بخصائص جديدة، حيث كانت المرة الأولى التي يتم فيها إصدار قروض تمتد إلى 25 سنة. كما أصدرت "التونسية للإيجار المالي" قرضاً مشروطاً مدّته 5 سنوات بقيمة 20 مليون دينار، وبنك الأمان قرضاً بقيمة 40 مليون دينار. ورفع "التجاري بنك" مبلغ 37,16 مليون دينار وهي بقية المبلغ الذي أصدره مع نهاية العام 2006 في شكل قرض قابل للتحويل إلى أسهم والبالغ 80 مليون دينار. أما بنك الإسكان فقد قام بعملية رفع لرأس المال، جزء منه تم رفعه نقداً بقيمة 10 ملايين دينار. كما تمكنت "العقارية التونسية السعودية" من رفع 3 ملايين دينار نقداً.

إدراج شركات جديدة

تقوم السلطات التونسية والهيئات المعنية بالسوق المالية والبورصة، بتشجيع الشركات على الدخول إلى البورصة. وفي هذا الإطار، ولغاية آخر مايو الماضي وافق مجلس إدارة البورصة على إدراج شركتين جديدتين في بورصة تونس هما:

–**شركة أدوية "ADWYA"**: وهي شركة ناشطة في ميدان صناعة الأدوية، وقد أدرجت في البورصة، من خلال عرض عمومي للبيع، يشمل 30 في المئة من رأس مالها، أي ما يعادل 3 ملايين سهم بسعر 2,550 دينار للسهم الواحد. وجرى تقسيم الأسهم موضوع العرض مناصفة بين العموم والمؤسساتيين (50 في المئة لكل فئة) وقد افتتح هذا العرض للاكتتاب في الشهر الماضي وأنجز في منتصفه.

–**شركة تونس لمجنبات الألمنيوم "TPR"**: هي شركة مختصة في صناعة الألمنيوم، وسيتمّ قيدها في البورصة عن طريق عملية رفع رأس المال تخصص للعموم وللمستثمرين المؤسساتيين، وتصل قيمتها إلى 20 مليون دينار. وتمثل هذه العملية 16,1 في المئة من رأس مال الشركة، أي ما يعادل 4,8 ملايين سهم يكتتب فيها بسعر 4,2 دنانير للسهم الواحد. وينتظر أن يتم إنجاز هذه العملية في الشهر يوليو الحالي. وبذلك يرتفع عدد الشركات المدرجة في بورصة تونس إلى 50 شركة.

تحديث النظام والسوق البديلة

على المستوى التقني، اقتنت بورصة تونس نسخة متطوّرة لنظام التداول الإلكتروني المعمول به في بورصة أورونكست، وذلك استجابة للمتغيّرات التي ستشهدها السوق قريباً، خصوصاً تلك المتعلقة بإنشاء سوق بديلة للمؤسسات الصغرى والمتوسطة. وينتظر أن يتمّ تشغيل هذه المنظومة خلال الربع الثالث من السنة الحالية، أي في الفترة نفسها التي يتوقع خلالها بدء العمل في السوق البديلة، وهي خدمة جديدة تسمح للشركات الصغرى والمتوسطة الإفادة من خدمات السوق المالية في تونس، بشروط أقل صعوبة من شروط السوق الرئيسية، من دون أن يعني ذلك التخلي عن معايير السلامة والشفافية المعتمدة في الأسواق العالمية.

ارتفاع المؤشر بنسبة 9,47 في المئة إلى 2551 نقطة

وتقول مصادر هيئة السوق المالية والبورصة أنّ عدداً من الشركات بات جاهزاً للدخول إلى السوق البديلة، فيما تجري دراسة ملفات لشركات أخرى، ومن شأن كل ذلك أن يخلق حيوية في السوق التونسية، كما سيوفّر مجالات أخرى للاستثمار أمام الصناديق الاستثمارية التي تسعى إلى تنويع استثماراتها.

من ناحية ثانية، تدرس السلطات التونسية إمكان توفير المزيد من العرض الجيد في السوق عن طريق إدخال شركات جديدة تعمل في قطاعات استراتيجية مثل الاتصالات والإسمنت وغيرهما، كما تسعى شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس إلى تعزيز العرض الجيد لتلبي الطلب الموجود لديها من مستثمرين خليجيين بشكل خاص. وتهدف كل هذه الخطوات إلى تحسين مناخ الاستثمار في تونس وتنويع الفرص بين الاستثمار المباشر والاستثمار عبر البورصة. ■

مدير عام "تعمير" الأردنية
الطلب على العقار قائم إلى الأبد



عمان – محمد الدويري

تعتزم الشركة الاردنية للتعمير، الرائدة في مجال التطوير العقاري، التوسع في الدول العربية. وقد بدأت دراسة مشاريع في المغرب باستثمارات تزيد على 350 مليون دولار. وهي أطلقت مؤخراً شركة "تعمير القابضة" لتكون مظلة لشركات تنوي تأسيسها في الدول التي تستثمر فيها، إضافة إلى الشركات المتخصصة العديدة التي أسستها الشركة، في إطار مفهومي التكامل والشمولية اللذين تتميز بهما "تعمير"، كما يؤكد مديرها العام د. خالد الوزني.

لدى "تعمير" حالياً 6 مشاريع عقارية ضخمة في الأردن، باستثمارات تصل إلى 2,5 مليار دولار، ولديها أيضاً مساهمات جادة في مشاريع إنمائية واجتماعية تضمنتها "الرسالة الملكية"، بينها مشروعا "مسكن لكل مواطن" و"قرى المعلمين".

عن مشاريع الشركة ورؤيتها للقطاع العقاري في الأردن، تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال" مدير عام "تعمير" د. خالد الوزني.

■ **تأسست "تعمير" قبل عامين فقط، إلا أنها باتت تتمتع بسمعة قوية في السوق. ما السبب في رأيك؟**

□ ما يميز شركة تعمير أن لديها منتجات موجودة على أرض الواقع، وليس مجرد مخططات أو خطط عمل. وهذا واضح في ثلاثة مشاريع على الأقل في المملكة الأردنية، منها مشروع الاندلسية الذي تمّ إنجاز 70 في المئة منه، كما تمّ بيع ما نسبته 70 في المئة قبل إطلاقه رسمياً في الأردن، وهذا ما سنفعله خلال الشهر الجاري حيث سنقيم حفلاً لتقديم المنتج إلى المجتمع المحلي.

كما تتميز مشروعات الشركة بالضخامة ما يجعلها أكبر مطور عقاري في الأردن في مجال التجمعات السكانية المسورة. فمشروع "الاندلسية" مثلاً يضم 575 فيللا بحجم استثمار يصل إلى 150 مليون دينار؛ ومنتجع البحر الأحمر يضم 260 فيللا بحجم استثمار 50 مليون دينار؛ ومشروع مدينة الجيزة السكني، الذي يتم تطويره بالتعاون مع مؤسسة الإسكان والتطوير الحضري، يستهدف توفير 16 ألف وحدة سكنية باستثمارات تصل إلى مليار دولار. وهذا المشروع سيتم إطلاق مخططه الرئيسي في الرابع والعشرين من يوليو الجاري. وكل واحد من هذه المشاريع يعدّ الأكبر حتى الآن في الاردن.

إلى ذلك، سنطلق خلال شهر يوليو مبيعات مشروع المدينة الجديدة في الزرقاء، وحجم الاستثمار في هذا المشروع 60 مليون دينار. وهو يتألف من مرحلتين تتألف كل مرحلة من 250 فيللا. ولدى "تعمير" أيضاً مخططات ومشاريع أخرى تعمل عليها.

■ **"تعمير" شركة مساهمة عامة هدفها تعظيم العائد، ولكن ماذا عن المسؤولية الاجتماعية وما الدور الذي تلعبه "تعمير" في هذا المجال؟**

□ نحن جزء من نسيج المجتمع الأردني، والقطاع الخاص غير بعيد عما تخطط له الدولة في ما يتعلق بالتنمية الاجتماعية المتكاملة. والرسالة الملكية في الأردن تركز على التطوير العقاري، مثل "مسكن لكل مواطن"، كما تركز على موضوع العمالة لأن التطوير العقاري يوفر فرص العمل.

في موضوع "مسكن لكل مواطن"، ندّعي بأن "تعمير" بادرت الى تنفيذ مشروعين أساسيين، الأول مشروع الجيزة الذي يلبي احتياجات المواطنين للسكن، والمشروع الثاني هو "قرى المعلمين"، الذي أطلقه الملك عبدالله الثاني قبل أكثر من عام. وقد تمّ تاهيلنا كأول مطور في المشروع، ووقعنا مؤخراً اتفاقية بهذا الشأن مع وزارة التربية والتعليم. وباشرنا العمل في مناطق مختلفة في المملكة، وهذا الأمر يشكل تحدياً لنا لجهة جذب التكنولوجيا التي تؤهلنا تنفيذ مشروع بهذا الحجم وفي الوقت المناسب، فالمشروع يضم نحو 32 ألف وحدة سكنية هي حاجة هذه الشريحة من المواطنين في الأردن.

■ **يؤكد القيمون على "تعمير" الأردنية، أن الشركة ستلعب دوراً رئيسياً في التطوير العقاري، كيف سيتم ذلك ومتى؟**

□ ننظر الى "تعمير" كشركة رائدة في التطوير العقاري. والريادة تعني الشمولية والتكامل. الشمولية تعني أن لا يقتصر النشاط على منطقة واحدة أو مشروع واحد فقط، ولدى "تعمير" حالياً 6 مشاريع قيد التنفيذ وبنسب إنجاز ومبيعات عالية، وهي تخطط لمشاريع أخرى تسهم في تطوير المجتمعات المحلية ودعم الاقتصاد الوطني وتوفير فرص العمل. وإلى المشاريع التي جرى عرضها، هناك مشروعان جديدان،

الأول مشروع مدينة المشتى الصناعية بحجم استثمار يصل إلى 1,5 مليار دولار، والثاني عبارة عن مدينة سكنية في العقبة لذوي الدخل المتوسط والمحدود، ويصل حجم الاستثمار في المشروع إلى نحو 500 مليون دينار.

وفي ما يتعلق بمفهوم التكاملية، تعتبر "تعمير" شركة التطوير الوحيدة في الأردن التي تعمل في مجالات مختلفة تشمل المقاولات حيث اسست شركة "طراز للمقاولات"، وكذلك "مواد البناء" حيث تمتلك مصنعاً للخرسانة مسبقة الصب، ومصانع للحديد، والسيراميك، والألمنيوم، والأخشاب، وكذلك شركة للتصميم والاستشارات الهندسية. كما ساهمت "تعمير" في تأسيس شركة "بيت" المتخصصة في إدارة وبيع العقارات، وشركة "عنوان للتمويل"، وشركة "داركم" لتمويل الرهن العقاري، كما عقدت اتفاقيات عدة مع عدد من البنوك لتوفير التمويل للعملاء.

■ **هل ترون أن الإجراءات الحكومية في الأردن تساعد في انطلاق الأعمال وتسهيل الاستثمار العقاري، مقارنة مع الإجراءات المعتمدة في بلدان أخرى؟**

□ الإجراءات الحكومية هي مسألة نسبية، تختلف من دولة الى اخرى. ففي بعض النواحي قد يكون الأردن أبطأ من غيره، ولكنه في نواح أخرى هو الأسرع، خصوصاً في مجال تسجيل الشركات وانطلاق المشاريع. إلا أن الأردن يعاني من مشكلة أساسية، وهي حاجته إلى مظلة لتنظيم القطاع العقاري، فنحن، كقطاع خاص، نرغب بالتعامل مع جهة واحدة في الحكومة لدى طرح المشروع، وأن تكون هناك خريطة استثمارية واضحة للتطوير العقاري، اضافة الى حل مشكلة العمالة ويجب أن لا نخجل من استيراد العمالة من الخارج اذا أردنا تطوير القطاع. وارى ان دور الدولة يقتصر على الرقابة والتنظيم وتوفير البنى التحتية اللازمة، أما تنفيذ المشاريع فيعود إلى القطاع الخاص. والأردن يعتمد هذا النمط الجديد..

■ **هل يعتبر ما يشهده الأردن، على مستوى التطوير العقاري والإعلان عن مشاريع كبرى، طفرة عقارية أم هو قاعدة انطلاق نحو مشاريع مستقبلية أكبر حجماً؟**

□ لم يصل الأردن إلى مرحلة الطفرة في التطوير العقاري، قياساً لما يحدث في منطقة الخليج. فالطفرة تحصل عندما تتوافر منتجات لا طلب عليها، ما يؤدي إلى ضخ



سيولة فائضة في مشاريع غير مدروسة. وهذا لم يحدث بعد في الأردن، فالمشاريع الكبيرة التي أطلقت منذ العام 2000 غير موجودة بعد على الخريطة، وبعضها لا يزال في طور تجهيز البنية التحتية. ولذلك لم نصل إلى مستوى الطفرة او العرض الفائض، بل في الأردن طلب كبير غير ملبى حتى الآن، وهذا الواقع قد يستمر على الأقل لعشرة أعوام مقبلة. بعد 20 عاماً من التطوير العقاري في دبي لم يتحدث أحد عن طفرة في التطوير العقاري. وفي رأيي الطلب على العقار قائم إلى الأبد خصوصاً في ظل النمو السكاني.

■ **ما هي صحة المعلومات عن نية الشركة التوسع خارج المملكة؟ وما هي خططكم في هذا الشأن؟**

□ رأس مال "تعمير" يعد الأكبر على الإطلاق في الأردن. وهذا الواقع بقدر ما هو إيجابي، هو أيضاً عبء على القائمين عليه لجهة استغلاله الأمثل. فبعد أن حققت "تعمير" السمعة الحسنة في ظل مشاريعها قيد الانشاء في الأردن، أصبح هنالك من يهتم بها ويبحث في إمكانية الشراكة معها للقيام بمشاريع في دول غير الأردن.

■■

6 مشاريع في الأردن قيد التنفيذ باستثمارات 2,5 مليار دولار

■■

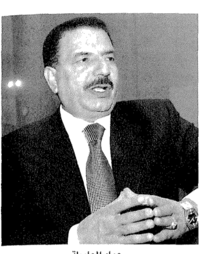
ونحن نسعى جادين لإيجاد فرص استثمارية في القطاع العقاري على مستوى الدول العربية كافة. وقد حددنا الدول التي سننطلق إليها في المرحلة المقبلة، ونحن نجري مفاوضات جادة مع شركاء في السعودية والإمارات العربية المتحدة وسورية والمغرب. كما نعتبر ليبيا وسلطنة عمان والسودان خيارات استثمارية مطروحة على أجندتنا الإقليمية.

ولضمان فعالية وسرعة إنجاز هذه المشاريع الإقليمية، قمنا بإعلان "تعمير القابضة"، التي تندرج تحت مظلتها مجموعة شركات تابعة تقوم بتنفيذ هذه المشاريع بصورة مستقلة مالياً وإدارياً وتحت إشراف وتخطيط الشركة الأم.

وعملياً، نحن جادون للغاية للاستثمار في المغرب العربي، وفي مشاريع مشابهة لتلك التي ننفذها في الأردن، وقد تشمل القطاعات العقارية والسياحية والتجارية والصناعية. وفي المغرب بدأنا مفاوضات مع شركاء ستراتيجيين في مجال السياحة، وزرنا أربعة مواقع في الدار البيضاء والرباط ومراكش وطنجة، ونحن ما زلنا في صدد دراسة طبيعة المشاريع التي سننفذها، مع التركيز بداية على العقار والسياحة. وقد يتجاوز حجم استثماراتنا في هذه المشاريع الـ 350 مليون دولار. ونحن حالياً بصدد إنشاء شركة "تعمير" في المغرب، وقد نستخدم اسماً آخر. وإلى ذلك ندرس أيضاً إمكانية الاستثمار في الجزائر والسودان وسورية والخليج، اضافة الى لبنان حيث نترقب الوضع وننظر الى السوق اللبنانية بجدية. ■

مدير "مؤسسة الموانئ الأردنية"

3 مليارات دولار لبناء وتطوير ميناء العقبة



عواد المعايطة

عمّان - هبه الصباغ

يعتبر ميناء العقبة المنفذ البحري الوحيد للمملكة الأردنية الهاشمية، وتبرز أهميته في موقعه الذي يربط ما بين دول آسيا وأوروبا وأفريقيا. وشهد هذا الميناء تطوّراً مهماً على مدى السنوات الأخيرة، حيث بدأ في الخمسينات بميناء متواضع وبات الآن من أهم المنافذ البحرية وبإمكانات متطوّرة.

يؤكد مدير عام "مؤسسة الموانئ" **عواد المعايطة** لـ "الاقتصاد والأعمال" أنّ المؤسسة تسعى لتحويل الميناء إلى شركة مساهمة محدودة مملوكة بالكامل للدولة تحت اسم "شركة العقبة لإدارة الموانئ"، وعلى أساس تقسيم الميناء إلى وحدات استثمارية قابلة لإدارتها واستثمارها من قبل القطاع الخاص، وبذلك يبقى الميناء الأكثر نمواً بين أقرانه في المنطقة والأكثر حداثة من حيث المنشآت والآليات والأدوات، وعلى أسس إدارية وتشغيلية عالمية".

ويضيف **المعايطة**: "حافظ نشاط الميناء على مستواه مقارنة بالأعوام السابقة، فبلغ عدد السفن التي أمّت الميناء 2884 سفينة، وحجم مناولة البضائع 17,164 مليون طن (لا تشمل إنتاجية ميناء الحاويات)، وشكلت المستوردات منها 10,144 ملايين طن، والصادرات 7,020 ملايين طن. وشكلت البضائع المستوردة والمصدّرة من وإلى الدول العربية النصيب الأكبر والتي بلغت 7,8 ملايين طن، تليها البضائع المستوردة والمصدّرة من دول الشرق الأقصى والتي بلغت 6 ملايين طن. أما البضائع المستوردة والمصدّرة من وإلى الدول الأوروبية فجاءت في المرتبة الثالثة وبلغت 2,4 مليون طن، تليها البضائع المناولة عبر الميناء من وإلى دول أميركا وبلغت 775 ألف طن، ثم باقي الدول الأخرى مع حجم مناولة بلغ 189 ألف طن".

أما حركة الركاب القادمين والمغادرين فقد ارتفعت في العام 2006 بنسبة 49 في المئة عن العام 2005، لتصل إلى 1,4 مليون راكب، فيما سجلت السفن السياحية نشاطاً ملحوظاً وبلغ عددها خلال العام المنصرم 63 سفينة، مقارنة مع 39 للعام 2005.

ويشير **المعايطة** إلى أنّ ميناء العقبة يتميز بشموليته، بمعنى انه ليس ميناءً للحاويات فقط، بل يستقبل كافة أنواع السفن والبضائع ويتم من خلاله تصدير الفوسفات والبوتاس والنفط لوجود أرصفة متخصصة لهذه المواد.

نقل الميناء إلى الجنوب

وبخصوص نقل الميناء الرئيسي إلى المنطقة الجنوبية، يشير **المعايطة** "أنّ عطاءً دولياً يتم طرحه لتوفير أرض تزيد على 2000 دونم تضاف إلى أجمل مواقع العقبة، وليشمل أيضاً سكناً للموظفين ويعمل على استقبال السفن السياحية وتتولاه سلطة تطوير العقبة التي تملك الموانئ والمطارات، فيما نتولى نحن إدارة الموانئ". ويكشف **المعايطة** النقاب عن بناء ميناء حديث بكلفة مليار دولار وتكلفة تطوير المكان بحدود ملياري دولار، مشيراً إلى أن هناك العديد من الجهات المهتمة بالموضوع.

خطة طموحة

ويكشف **المعايطة** عن تنفيذ خطة طموحة لتطوير وتأهيل قطاع البنية التحتية في مؤسسة الموانئ لتواكب متطلبات المنطقة الخاصة وازدياد وتيرة النقل البحري بكافة أشكاله، شملت صيانة عدد من الأرصفة ورفع قدرتها التشغيلية لاستقبال البواخر العملاقة ذات الأحجام والغواطس الكبيرة بكلفة زادت على 2,250 مليون دينار. مشيراً إلى استمرار المؤسسة بصيانة كافة الأرصفة، إضافة إلى إعادة تأهيل الساحات والمستودعات والهنغارات لزيادة قدراتها التخزينية والاستيعابية، لافتاً إلى أنه وتنفيذاً لمتطلبات الكود الأمني تمّ البدء بإنشاء بوابات جديدة لمداخل الميناء الرئيسي ضمن المعايير الدولية.

معدات المناولة

وبخصوص معدات المناولة والآليات، يقول **المعايطة** هناك نقلة نوعية من خلال نقل رافعتي رصيف (موبايل كرين)، تصل قدرة كل واحدة منهما إلى 100 طن، من ميناء الحاويات إلى الميناء الرئيسي، وذلك للتعامل مع المثقلات. وهذه الروافع تستخدم للمرة الأولى منذ إنشاء الميناء، وهي إضافة نوعية لخدمة مناولة البضائع العامة التي ستعمل على تعزيز القدرة التنافسية للميناء، وإعادة استقطاب البضائع التي تحوّلت إلى موانئ أخرى مثل الحديد والحبوب وحجر الرخام والعجائن الورقية، وتمكين الوكلاء والتجّار والخطوط البحرية من استقدام بواخر حديثة ذات إنتاجية عالية باستخدام هذه الروافع، بالإضافة لشراء عدد من المعدات اللازمة وتأهيل ما هو موجود في "مؤسسة الموانئ" من معدات وآليات بكلف معقولة، ما أدى إلى توفير مبالغ كبيرة فيما لو تمّ شراؤها من الخارج ومنها تصنيع معدات تفريغ الحبوب بسعة 40 متراً مكعباً بكلفة لا تزيد على 3 آلاف دينار، مقارنة مع 80 ألفاً في حالة الشراء.

الدائرة البحرية

ائتلاف أردني إماراتي يتولى الخدمات البحرية

وفي ما يتعلق بالدائرة البحرية التي تمت خصخصتها مؤخراً، أكد **المعايطة** أنه تمّ طرح عطاء دولي لتقديم الخدمات البحرية وفاز به ائتلاف إماراتي أردني لتقديم الخدمات البحرية بكافة تفاصيلها، وستتم المباشرة بذلك مع مطلع شهر مارس المقبل، مشيراً إلى أن الشركة ستكون باسم "شركة العقبة للخدمات البحرية". ■



أكثر من اليوم ... غداً
المستقبل أنت
تلفزيون المستقبل

شركة الخليج القابضة: توسّع نحو الخدمات والطاقة

المنامة – عاصم البعيني

يعود تاريخ تأسيس شركة الخليج القابضة إلى العام 2005، وعلى الرغم من حداثة عهدها حيث باشرت نشاطها عملياً في العام 2006، فقد تميّزت برؤية طموحة للاستثمار في قطاعات عدة، تدعمها مساهمة مجموعة من المستثمرين من الكويت والبحرين بعد طرح جزء من رأس مالها للاكتتاب العام. ولاقت هذه الخطوة نجاحاً كبيراً، لتنطلق الشركة، في مرحلة أولى لتطوير مشاريع عقارية في مملكة البحرين. ومع النجاح الذي حققته هذه المشاريع، تتطلع "الخليج القابضة" لتوسيع مروحة استثماراتها في مختلف الأسواق بحيث تطاول قطاع الخدمات اللوجيستية والخدمات العامة، إلى قطاع الطاقة.

يقول نائب الرئيس والرئيس التنفيذي في شركة الخليج القابضة **أحمد الأمير**: "تضمّ قائمة المساهمين في الشركة عدداً من الشركات والمؤسسات، أبرزها: "بيت التمويل الخليجي"، شركة بيان للاستثمار، الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، الشركة الوطنية العقارية، البنك التجاري الكويتي، "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل)، وغيرهم من المستثمرين، وقد تمّ طرح نسبة من رأس مال الشركة البالغ 243 مليون دولار للاكتتاب الخاص. ووضعت الشركة، التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، رؤية متكاملة للسنوات الخمس المقبلة، حيث نجحت في العام الأول من تحقيق الأهداف التي رسمتها، وكانت البداية تنفيذ "مشروع فيلا مار" – البحرين. وقد أتت النتائج المالية دليلاً على هذا النجاح".

العقار نقطة انطلاق

لعلّ طبيعة الكيان القانوني الذي ظهرت به الشركة منذ تأسيسها كشركة قابضة، يعكس طموحات القيّمين عليها في التوسّع والدخول في نشاطات متنوّعة. وهذا التوجّه يؤكّده **الأمير** قائلاً: "في ظلّ الفورة الاقتصادية والنهضة العمرانية اللتين شهدتهما المنطقة نتيجة ارتفاع أسعار النفط، وما وفّرتاه من سيولة ضخمة في الأسواق، والتي ترافقت مع أحداث سبتمبر من العام 2001 وما تلاها من عودة لرؤوس الأموال المهاجرة، حيث شكّل القطاع العقاري ملاذاً آمناً لعدد من المستثمرين واستحوذ على نسبة كبيرة من الاستثمارات، هذا الواقع دفع شركة الخليج القابضة للاستثمار في القطاع العقاري كنقطة انطلاق، قبل التوسّع نحو قطاعات أخرى".

ويرى **الأمير** أنّ الاستثمار في العقار خيار استراتيجي بالنسبة للقيّمين على الشركة، وهو يهدف إلى كسب ثقة المساهمين في الشركة. وأكّدت الشركة اهتمامها في القطاع العقاري من خلال تطوير "مشروع فيلا مودا" في مملكة البحرين، الذي يُعد أول مشروع سكني ضمن "مرفأ البحرين المالي". ويبلغ حجم الاستثمارات في هذا المشروع نحو 450 مليون دولار، ويمتد على مساحة 35,900 ألف متر مربع، ويشمل 3 مكوّنات رئيسية هي: الفلل العائمة، الأبراج الملتفة، والشرفة المدرجة. وهو يتكّون من 578 وحدة سكنية، منها 510 شقق سكنية، 56 فيلا، و12 من منازل الأسطح (PentHouse). كما يوفّر المشروع كافة الخدمات الترفيهية الرئيسية من نواد، منتجع صحي، ملاعب وغيرها؛



أحمد الأمير



مشروع "داون تاون العرين"

ومن المتوقّع انتهاء الأعمال فيه العام 2009.

وسبق للشركة أن طرحت "مشروع داون تاون العرين"، وهي تجري حالياً مفاوضات لتوقيع عقود مع المقاولين الرئيسيين، على أن تنتهي الأعمال فيه في الربع الأول من العام 2009. ويشير **الأمير** إلى أنّ "نشاط الشركة يتركّز على هذين المشروعين حفاظاً على مصداقيتها مع المساهمين، علماً أنّ مشاريع عدة أخرى طرحت عليها".

ويوضح **الأمير** أنّ إجمالي استثمارات الشركة في مملكة البحرين بلغ نحو 900 مليون دولار. معتبراً أنّ البحرين أرض خصبة للاستثمار وهي تتمتّع بمقوّمات كثيرة أبرزها: دورها كعاصمة مالية في المنطقة تحتضن عدداً من المصارف والمؤسسات المالية، إضافة إلى توافر البنية التحتية المتطوّرة فيها، والبيئة التشريعية والقانونية، ومواكبتها للفورة التي شهدتها منطقة الخليج.

2007 عام التوسّع

انطلقت شركة الخليج القابضة وفقاً لخطة خمسية واضحة المعالم، يتمّ تنفيذها على مراحل. ويوضح **الأمير**: "تركّز العام الأول من نشاط الشركة على بناء جهاز إداري متكامل يضمّ كوادر متخصصة ومؤهلة لوضع الرؤية الستراتيجية للشركة موضع التنفيذ. وفي العام 2006 انتقلنا إلى مرحلة التنفيذ الفعلي لبعض المشاريع. والعام الحالي سيكون عام التوسّع الجغرافي والتنوّع القطاعي، على أن يتركّز نشاط الشركة في القطاع العقاري، الخدمات اللوجيستية، الخدمات العامة في المطارات العامة والموانئ وغيرها، بالإضافة إلى قطاع الطاقة وبصورة خاصة الكهرباء. ومن المخطط له أن تتركّز استثمارات الشركة في

عدد من الأسواق كـ: السعودية، إمارة أبو ظبي، دولة قطر، أسواق شمال أفريقيا والهند. فهذه الأسواق تتمتّع ببيئة استثمارية ملائمة، كالانفتاح الاقتصادي والاستقرار السياسي، واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنوّع الاستثماري". وتتطلع الشركة إلى ترجمة توجهاتها الاستثمارية، سواء من خلال تأسيس شركات متخصصة، أو الدخول في شراكات ستراتيجية مع مستثمرين محليين، أو الاستحواذ على حصص مؤثرة في شركات قائمة. وفي هذا السياق، يوضح الأمير أنّ الشركة، تنفيذاً لهذه التوجّهات، دخلت في شراكة ستراتيجية مع شركة أسواق للإدارة والخدمات التي تتخذ من أبو ظبي مقراً لها، ونتج عن هذه الشراكة تأسيس شركة الخليج للإدارة والخدمات برأس مال 300 ألف دولار، وهي متخصصة في الخدمات العقارية وتتخذ من البحرين مقراً لها، ومن المتوقّع أن تتوسّع في مرحلة لاحقة نحو أسواق أخرى.

"بيت التمويل الخليجي"

وعن طبيعة العلاقة التي تربط شركة الخليج القابضة مع "بيت التمويل الخليجي"، إذ من الملاحظ أنَّ المشاريع التي نفّذتها الشركة تُعدُّ جزءاً من مشاريع سبق لـ "بيت التمويل الخليجي" أن طرحها، يقول الأمير: "لا شكَّ أنَّ مساهمة "بيت التمويل الخليجي" في رأس مال الشركة وفّر دعماً قوياً لانطلاقتها، ولكن الدخول في تطوير مشروعي "فيلا مودا" و"داون تاون العرين" ما كان ليتمّ لو لم تتوافق هذه المشاريع مع الخطة الستراتيجية للشركة وتصبّ في مصلحة مساهميها". فالشركة، كما يؤكّد الأمير، تتمتّع بكيان مالي وإداري مستقل عن أيٍّ من المساهمين في رأس مالها وتضمّ بين كوادرها عدداً من الخبرات، يسعون إلى تحقيق أهدافها وأهداف مساهميها.

وعن مصادر التمويل، يلفت الأمير إلى أنَّ الشركة وضعت خطة للاستغلال الأمثل لرأس مالها آخذة في الاعتبار مخاطر الأسواق، خصوصاً أنَّ المؤشرات عكست هبوطاً حاداً في أسواق المال الخليجية، وهذا الواقع دفع الشركة للابتعاد عن الاستثمار في الأسواق المالية حفاظاً على حقوق المساهمين، والتوجّه نحو أدوات استثمارية أخرى تتمتّع بمخاطر أقل، إلى جانب استغلال رأس المال في تشغيل المشاريع التي طرحتها الشركة وفقاً لما تمَّ الإعلان عنه للمساهمين عند تأسيس الشركة. وبفضل هذه الخطة اعتمدت الشركة على توفير التمويل من رأس المال من دون الاعتماد على أيّ مصدر تمويل خارجي. ولكن منذ بداية العام الحالي ومع دخول الشركة مرحلة التوسّع الجغرافي والقطاعي، بدأت الشركة محادثات مع عدد من المصارف وبيوت الاستثمار الخليجية والأجنبية لتوفير مصادر تمويل إضافية تخدم الخطط التوسّعية للشركة، على أن تتخذ قرارها النهائي، في غضون الأشهر الثلاثة المقبلة، حول الجهة التي ستوفّر التمويل.

انطلاقة ناجحة في البحرين، وخطة للتوسّع نحو أسواق أخرى

السوق الكويتية

انطلقت شركة الخليج القابضة كشركة مساهمة كويتية، ولكن، كحال عدد من الشركات الكويتية الأخرى، دشنت خطواتها الأولى في الأسواق الخارجية. ويقول الأمير حول هذه الظاهرة: "من المؤسف أن لا تتملك شركة بهذا الحجم أية استثمارات في السوق الكويتية"، ويعزو السبب إلى "أنَّ الكويت لم تواكب الفورة التي شهدتها دول الخليج، كما أنَّ البيئة الاستثمارية فيها غير مشجعة، خصوصاً في ظلّ افتقارها إلى التشريعات والقوانين التي ترعى النشاط الاستثماري". موضحاً: "على الرغم من ذلك، تحافظ الشركة على ارتباطها بالسوق الكويتية، وهي تتطلع لإدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية. وقد وضعنا خطة لإدراج الأسهم في العام الحالي، إلاّ أنّ التعديل الذي طرأ على قوانين الإدراج في الكويت وفرض شروطاً جديدة أرجأ تنفيذ هذه الخطوة". وهو يرى أنَّ هذه التعديلات "لم تساهم في تعزيز مكانة السوق، بل ألحقت ضرراً بعدد من الشركات". معتبراً أنه "لا بُدّ من دراسة ملف كلّ شركة على حِده، بناءً على رؤيتها وستراتيجيتها ومشاريعها قبل رفض إدراجها أو التشدد في تطبيق أحكام القانون عليها".

أداء مالي قوي

عكست النتائج المالية التي حققتها الشركة في عامها الأول، عمق النظرة الستراتيجية التي تعتمدها الشركة، ومن المتوقّع أن تشكّل هذه النتائج حافزاً لها للتوسّع نحو قطاعات جديدة في مختلف الأسواق. ففي نتائج العام الأول، ارتفع إجمالي أصول الشركة من نحو 70,2 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2005، إلى 100,8 مليون (346,7 مليون دولار) نهاية العام 2006، أي بزيادة نحو 43,5 في المئة. كما ارتفع مجموع حقوق المساهمين من 70,2 مليون دينار كويتي في العام 2005، إلى نحو 82,1 مليوناً (نحو 280 مليون دولار) نهاية العام 2006، أي بزيادة نسبتها 16,9 في المئة.

أما النتيجة اللافتة في العام الأول فكانت في الأرباح الصافية، التي ارتفعت بأكثر من 8 أضعاف وقفزت من 134,1 ألف دينار كويتي في العام 2005، إلى نحو 11,795 مليون دينار (40,8 مليون دولار) نهاية العام 2006. كما حققت زيادة في الأصول بنسبة 43,5 في المئة لتصل إلى نحو 100,783 مليون دينار كويتي (نحو 346,702 مليون دولار)، مقارنة بنحو 70,207 مليوناً في العام 2005. ■

مشروع "فيلا مودا"

شركة الوطني للاستثمار إنجازات ملحوظة في العام الأول لانطلاقتها


جورج نصرة

الكويت - "الاقتصاد والأعمال"

تتولى شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) عمليات الصيرفة الاستثمارية لبنك الكويت الوطني، وقد مكّنها هذا الواقع من فرض نفسها لاعباً رئيسياً بين شركات الاستثمار، مستفيدة من الآفاق الرحبة التي وفّرها مصرف بحجم بنك الكويت الوطني، إلى الخبرة الطويلة التي يتمتّع بها فريق العمل الذي يقوده جورج نصرة، الرئيس التنفيذي للشركة، الذي حاورته "الاقتصاد والأعمال":

■ **ما هي أبرز ملامح ستراتيجية العمل؟**

□ تتركّز ستراتيجية "الوطني للاستثمار" في 3 قطاعات رئيسية:

أولاً: الاستثمار في الشركات الخاصة وتطوير عملياتها ومساعدتها في التوسّع محلياً وإقليمياً، ثم إدراج أسهمها في أسواق الأسهم المحلية والإقليمية، أو دمجها مع شركات مماثلة لبناء شركات إقليمية.

ثانياً: إصدار السندات والصكوك بمختلف العملات لتلبية احتياجات الشركات إلى أموال طويلة الأجل، وكذلك تولي الإصدارات الأولية والفرعية (IPO'S) للشركات التي تسعى إلى بيع حصة من رأس مالها أو زيادة رأس مالها.

ثالثاً: العمل كمستشار مالي في عمليات الدمج وشراء أو بيع الشركات أو إعادة هيكلة الشركات وتحويل العائلية منها إلى مساهمة.

ولا شك، هناك العديد من شركات الاستثمار الموجودة حالياً والتي حققت نجاحاً في تطوير العمل المصرفي الاستثماري في منطقتي الخليج العربي والمشرق العربي، ولكننا نعتقد بأننا نقدم إضافة نوعية للعمل المصرفي الاستثماري، ويعود ذلك إلى الخبرات المتراكمة لبنك الكويت الوطني في تنفيذ العديد من العمليات الاستثمارية على المستويين المحلي والإقليمي، إلى جانب التركيز على النوعية وليس الكم في جميع أوجه نشاط الشركة واستقطاب كادر إداري وفني من الشباب العربي يحمل مؤهلات أكاديمية..

■ **تعود ملكية الشركة الى مؤسسة مالية عريقة هي بنك الكويت الوطني، كيف ينعكس هذا الواقع على نشاطها؟**

□ سمعة ومكانة بنك الكويت الوطني وقربه من عملائه تلعب دوراً حاسماً في نجاح الشركة، فهي تعتمد إلى حد كبير على القاعدة الواسعة لعملاء البنك، إلى جانب اعتمادها على فروعه الإقليمية والدولية في إيجاد فرص استثمارية لمساعدة عملائها في التوسّع. والأهم من ذلك هو سمعة ومكانة بنك الكويت الوطني وتقاليده في المحافظة على مصالح العملاء.

■ **ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة خلال العام المنصرم؟**

□ حققت الشركة تقدّماً ملحوظاً في عدد من المجالات. ففي العمل المصرفي الاستثماري (Investment Banking) تولت الشركة العمل كمستشار مالي في عدد من العمليات منها: إصدار لشركة القرين للبتروكيماويات، إصدار لشركة ايكاروس للخدمات البترولية، ترتيب تسهيلات مرابحة بقيمة 750 مليون دولار لشركة MTC، وعملية بيع شركة جاسم للنقليات بقيمة 400 مليون دولار.

والجدير بالذكر أن الشركة حصلت على جائزة "أفضل شركة لترتيب القروض والسندات للعام 2006" من مجلة يوروموني (Euromoney) العالمية.

أما في ما يتعلق بالاستثمار في الشركات الخاصة (Private Equity)، فقد قامت الشركة بطرح صندوق NBK Capital Private Equity Fund بمبلغ 300 مليون دولار، ويهدف إلى الاستثمار في هذه الشركات ومساعدتها في تطوير عملياتها وتحسين أدائها، تمهيداً لطرح أسهمها في البورصة.

وعلى صعيد التوسّع الجغرافي، افتتحت الشركة فروعاً لها في مركز دبي المالي العالمي، وفي أسطنبول، ومركزاً إقليمياً في بيروت.

■ **تأسست في الآونة الأخيرة العديد من الشركات الاستثمارية في الكويت والخليج العربي. ما الذي يميّز شركة NBK Capital؟**

□ لدى الشركة 3 مزايا أساسية تميّزها عن الشركات الاستثمارية الأخرى: أولاً، لديها ستراتيجية واضحة تتمحور حول تقديم خدمات استثمارية رفيعة المستوى في مجال الاستشارات المالية (Financial Advisory)، وأسواق الأسهم (Equity Capital Markets) وأسواق السندات والصكوك (Debt Capital Market)، إلى الاستثمار في الشركات الخاصة والعائلية (Private Equity).

وثانياً، تضم الشركة نخبة مختارة من الكوادر البشرية، التي تتمتّع بالمؤهلات الأكاديمية والخبرة الطويلة في مجال العمل المصرفي الاستثماري الدولي والإقليمي.

وثالثاً، أن الشركة هي الذراع الاستثمارية لبنك الكويت الوطني، ما يمنحها ميزة تنافسية من خلال الإنتشار وقاعدة العملاء.

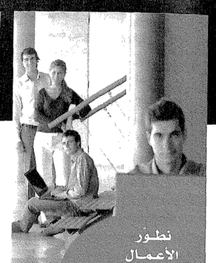
■ **ما هي، برأيكم، الأسباب التي دفعت معظم مصارف الخليج لتأسيس شركة متخصصة في مجال الاستثمار؟**

□ السبب الرئيسي هو سعي البنوك التجارية الكبيرة لتلبية متطلبات عملائها المتزايدة للخدمات الاستثمارية المصرفية، وهو تطوّر طبيعي حصل مع البنوك الأميركية والأوروبية الرئيسية. وأعتقد أن ارتفاع الطلب على العمل المصرفي الاستثماري سيزداد في السنوات المقبلة، لعوامل عدة أهمها، الاتجاه العام لتحويل الشركات العائلية إلى مساهمة وثم إدراجها في أسواق المال العربية، توجه العديد من المستثمرين إلى الاستثمار في الأسواق المحلية والعربية بدلاً من الاستثمار في الأسواق العالمية، وتحوّل عدد كبير من الشركات المحلية إلى شركات إقليمية. ■

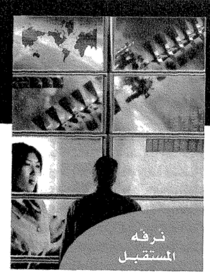
GITEX TECHNOLOGY WEEK
EMPOWERING.CONNECTING.ENTERTAINING.

سجلوا حضوركم الآن
www.gitextechnologyweek.com

٨ – ١٢ سبتمبر ٢٠٠٧
مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض
www.gitextechnologyweek.com









أكبر معرض تجاري دولي لتقنية المعلومات مخصص للمؤسسات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب اسيا



أكبر معرض تجاري دولي في المنطقة للاتصالات المتنقلة والثابتة والاتصالات عبر بروتوكول الانترنت والاتصالات عبر الأقمار الصناعية



المعرض التجاري الدولي الأكبر لإلكترونيات المستهلكين، وأنظمة تقنية المعلومات، والمكونات، والأجهزة الطرفية في الشرق الأوسط والإكسسوارات في الشرق الأوسط وافريقيا وجنوب اسيا

أسبوع جيتكس للتكنولوجيا – أضخم حدث لتقنية الاتصالات والمعلومات في المنطقة الذي يوفر فرص أعمال متخصصة تركز على القطاعات الأسرع نمواً في المنطقة ومن ضمنها، حلول تقنية الأعمال والاتصالات وإلكترونيات المستهلك.

تواصلوا وتعرفوا على ما يزيد عن ٣،٣٠٠ شركة متخصصة في مجال تقنية الاتصالات والمعلومات من أكثر من ٨٠ دولة.

جديد عام ٢٠٠٧!

مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي

تحاوروا مع نخبة من أشهر الخبراء المتخصصين في هذا القطاع، وتعرفوا عليهم عن كثب وتبادلوا معهم الأفكار والآراء حول آخر مستجدات وتوجهات تقنية الاتصالات والمعلومات من خلال حضور مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي. سيتم من خلال هذا المؤتمر التطرق إلى أهم الموضوعات الحيوية المرتبطة بهذه الصناعة، وسيشهد عقد ندوات وجلسات تعارف موسعة. إنه باختصار الملتقى الأهم من نوعه في المنطقة، فلا تدعوا فرصة حضوره تفوتكم.

سجّلوا الآن لتضمنوا فرصة حضور المعرض. تعرفوا على آخر المستجدات من خلال الإطلاع على نشرتنا الإخبارية الإلكترونية الرسمية حول عروض طرح المنتجات الحصرية الجديدة وغيرها من أخبار الشركات والأحداث والإعلانات المهمة.

دوّنوا هذا الحدث الهام في أجندة مواعيدكم!

بتنظيم



مؤتمر رسمي





"كوركاب" تبدأ رحلة الاستثمار في الملكية الخاصة



خالد حسن راشد

دبي – طارق زهنان

أقل من سنة مضت على تأسيسها، وأشهر معدودة على انطلاق عملها رسمياً بدءاً من الربع الأول من العام الحالي (2007). هي فترة قصيرة، لكنها كانت كافية لإطلاق عجلة نشاط شركة كوركاب. فمع نهاية العام الماضي تمّ تعيين "كوركاب" كمستشارة لشركة الذراع التجاري لكلّيات التقنية العليا في دولة الإمارات لصالح صندوق "سرت إنوفيشانز" للإستثمار في الملكية الخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي والذي يبلغ رأس ماله 100 مليون دولار أميركي. ومؤخراً أعلنت "كوركاب" عن إطلاقها أول صندوق استثمار إسلامي في الملكية الخاصة (CIPEF I) بقيمة 150 مليون دولار.

اختيار "كوركاب" لهذين النشاطين لإنطلاقتها، يقدّم نموذجاً للمهمة المزدوجة التي اختارتها الشركة مجالاً لعملها، وتشتمل في آن معاً تقديم الاستشارات المالية، وتوفير الفرص الاستثمارية في الأصول البديلة عموماً والملكية الخاصة على وجه الخصوص، في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

تتناغم انطلاقة شركة "كوركاب" مع ستراتيجية عملها التي يحددها الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة الشركة **خالد حسن راشد**، بالقول: "تشكّل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الإطار الجغرافي لعمل شركة كوركاب. وتشهد هذه المنطقة من العالم مستوى عالياً من النموّ الديموغرافي، ينتج عنه بطبيعة الحال حاجة متزايدة للاستثمار في مختلف القطاعات الاقتصادية، وعلى وجه الخصوص في قطاعات الرعاية الصحّية، التعليم، والبنية التحتية بمفهومها الواسع الذي يشتمل على حزمة من القطاعات الخدماتية من طاقة ونقل واتصالات وغيرها. وفي ظلّ الارتباط الشديد لتلك القطاعات بالنموّ السكاني، فإنّها تحتوي على فرص ضخمة للاستثمار في مختلف الشركات العاملة في تلك القطاعات بهدف تمكينها من استيعاب الطلب المتنامي على خدماتها في ظلّ تزايد حجم الكتلة السكانية لدول المنطقة، وبالتالي خلق قاعدة من التعاون ما بين شركات القطاع الخاص والجهود الحكومية المبذولة لتطوير تلك القطاعات الاقتصادية من مشاريع استثمارية ومشاريع خصخصة للشركات الحكومية وشبه الحكومية، وبالتالي المساهمة في بناء اقتصاد متنوّع يتخطى مفهوم الاقتصاد النفطي للعديد من دول المنطقة وتحديداً دول مجلس التعاون الخليجي. ويضاف إلى ذلك مساهمة تلك الاستثمارات في خلق فرص عمل جديدة، لمواجهة أزمة البطالة المرافقة للنموّ الديموغرافي والتي تُقدّر بنسبة 13,2 في المئة، والتي يعاني منها العديد من دول المنطقة".

خلق الفرص الاستثمارية

ويضيف راشد: "بناءً على تلك المعطيات فإنّ "كوركاب" تستهدف خلق وهيكلة الفرص الاستثمارية لاجتذاب رؤوس أموال مستثمرين محليين وخارجيين من المؤسسات ومن الأفراد أصحاب الثروات. ويتمّ ذلك عن طريق توفير محافظ استثمارية محدودة المخاطر، ودعم الشركات العاملة في تلك القطاعات من خلال استخدام السيولة المتوفّرة لدى قاعدتها من المستثمرين في تمويل عمليات الاستحواذ والتوسّع الرأسمالي، وإعادة الهيكلة المالية، والاكتتاب الخاص برأس المال، والتمويل عن طريق أداة الميزانين في قطاع الملكية الخاصة".

مشيراً إلى أنّ "الاستثمار في شركات الملكية الخاصة، يشكّل المنفذ الاستثماري الأساسي الذي تسعى شركة كوركاب من خلاله إلى وضع مفهومها ونظرتها الاقتصادية للمنطقة موضع التنفيذ. ويتمّ ذلك وفق قاعدة أساسية تتخطى الإطار الضيّق للتمويل باتجاه تحويل عمليات الاستثمار تلك إلى وسيلة لتوفير الدعم الستراتيجي والتقني للشركات والتناغم مع اهتماماتها وتطلعاتها، وفق منظور مشترك للمخاطر والطموحات، ورغبة دائمة بجعل أيّ استثمار منبعاً لقيمة مضافة تحصل عليها تلك الشركات نتيجة شراكتها مع "كوركاب". ويتّم ذلك من خلال تملّك "كوركاب" حصص الأغلبية في شركات ذات مكانة سوقية ومتانة مالية وإدارية، وبما يسمح لـ "كوركاب" بالتواجد بشكل فعّال في مجالس إدارة هذه الشركات والإشراف على عملها بالتعاون مع إدارتها التنفيذية وفق رؤية عمل موحّدة، ومدّها عند الحاجة بالخبرات البشرية المتخصصة، من دون أن يعني ذلك بأيّ شكل من الأشكال التدخّل بنشاطها اليومي".

ويقول راشد: "إضافة إلى السعي من خلال أيّ استثمار إلى تحقيق معدل عائد داخلي مركّب بحدود 30 في المئة سنوياً، لصالح مستثمري "كوركاب"، فإنّ "كوركاب" تحرص على توفير أسلوب تخارج يتناسب مع مصلحة الشركة موضوع الاستثمار،

خالد راشد:
الاستثمار الإسلامي هو المستقبل

سواء من حيث التوقيت (3 إلى 5 سنوات)، أو من حيث الوسيلة (طرح على الاكتتاب العام، عرضها للبيع أو للاستحواذ من قِبَل شركة استثمارية أخرى تستثمر في الملكية الخاصة)".

صندوق "إنوفيشانز"

بناءً على تلك المعطيات، ومن ضمن هذا المفهوم الستراتيجي، اختارت "كوركاب" أن تكون باكورة نشاطاتها، تولّي مهام المشورة المالية لصالح صندوق "إنوفيشانز"، والذي يشكّل خير نموذج للتطلعات الاستثمارية لـ "كوركاب".

وكان مركز التفوّق للبحوث التطبيقية والتدريب، وهو الذراع التجارية لكليات التقنية العليا في دولة الإمارات، طرح صندوق "إنوفيشانز"، وحدد الفرص الاستثمارية له في قطاعات: التعليم، الرعاية الصحّية، التكنولوجيا، تقنية المعلومات والاتصالات، علم دراسة الأورام والجراحة الدقيقة. ويهدف الصندوق إلى جذب المؤسسات المتطوّرة والنخب من الأفراد للاستثمار في مشاريع مشتركة مع الشركات العالمية في تلك المجالات وفي دول مجلس التعاون الخليجي. وتبلغ مدّة الاستثمار في صندوق "إنوفيشانز" 5 سنوات، ويبلغ معدل العائد الداخلي المركّب المستهدف الذي يوفّره الصندوق طوال مدّة الاستثمار 25 في المئة سنوياً.

الاستثمار المتوافق مع الشريعة

من جهة أخرى، يشكّل إطلاق "كوركاب" صندوق استثمار إسلامي في الملكية الخاصة، بقيمة 150 مليون دولار، الوجه الآخر للتطلعات الاستثمارية للشركة في قطاع الملكية الخاصة. حول ذلك، يقول راشد: "إنّ المبادئ العامة للاستثمار في الملكية الخاصة، تتناغم وتتشارك إلى حدٍّ كبير مع قواعد الاستثمار التي تنصّ عليها الشريعة السمحاء، سواء من حيث توفّر قاعدة المشاركة في الأرباح والمخاطر، أو من حيث منطق المصلحة المشتركة، إضافة إلى أنّ الاستثمار في الملكية الخاصة كما الاستثمار وفق أحكام الشريعة الإسلامية يقوم على ضخّ السيولة في الاقتصاد الحقيقي عوضاً عن البدائل المالية".

ويقول راشد: "إنّ قيمة الاستثمارات في قطاعات التمويل الإسلامي ستصل إلى ما يوازي 800 مليار دولار أميركي، بزيادة سنوية تصل إلى حدود 20 في المئة، وخلال السنوات الخمس المقبلة. وسوف تحتلّ الاستثمارات الاسلامية في الملكية الخاصة موقعاً ريادياً على مستوى المنطقة، تتفوّق فيه على استثمارات الملكية الخاصة التقليدية. ومن المتوقّع أن تتعدى حاجز 41 مليار دولار بحلول العام 2011". من هنا يؤكّد راشد، أنّ ""كوركاب" ترى في هذا النشاط مجالاً أساسياً لعملها واستثماراتها".

الاستثمارات الإسلامية في الملكية الخاصة قد تتعدى 41 مليار دولار بحلول العام 2011

جرّاء كل ذلك، فإنّ صندوق (CIPEF I) سوف يموّل الاستثمار في مختلف الشركات الخاصة العاملة في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وذات النشاط المتوافق مع أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية، وذلك عن طريق التمويل من خلال صيغة المشاركة، ووفق أول هيكلة ميزانين متوافقة مع الشريعة الإسلامية في العالم، وهي هيكلية تعتبر من الأدوات التمويلية الضرورية في مجال الملكية الخاصة التقليدية. كذلك فإنّ صندوق (CIPEF I) هو صندوق مغلق لمدة 6 سنوات، وبحدّ أدنى للاستثمار مقداره 3 ملايين دولار، ويستهدف معدل عائد داخلي مركب أدنى بنسبة 25 في المئة سنوياً. وعملاً بستراتيجية "كوركاب"، سيركّز الصندوق على شراء حصص الأغلبية في شركات ناضجة ورابحة تتمتّع بالريادة في مجالها وبفريق إداري ذي خبرة إدارية من خلال تمويل عمليات التوسّع الرأسمالي، وإعادة الهيكلة المالية والاستحواذ الإداري المموّل والمركّب.

أصل الحكاية

ظهرت شركة "كوركاب" إلى العلن بتاريخ 18 ديسمبر 2006، وهو اليوم الذي أعلن فيه عن قيام مجموعة من الشركات المالية والأفراد ذوي الملاءة المالية بتأسيس شركة متخصصة في مجال الاستثمار وتقديم الاستشارات المالية تحت مُسمى: "كوركاب".

تضمّ المجموعة: رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ محمد آل ثاني، وزير الاقتصاد والتجارة السابق لدولة قطر؛ نائب رئيس مجلس الإدارة روهيت والياء الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنكي "سراسين البين-الشرق الأوسط" و"البين كابيتال-الشرق الأوسط"، وهما من روّاد البنوك الخاصة والاستثمارية السويسرية؛ وتضمّ المجموعة أيضاً شركة "كوربارتنرز" المتخصصة في مجال إدارة الاستثمارات، التي تضمّ فريق عمل متخصص في مجال الاستثمارات في الملكية الخاصة من بينهم: خالد حسن راشد، عمر عادل المغاوري وجواهر مناسا.

ويمثل شركة "كوركاب" كلٌّ من خالد حسن راشد، كرئيس تنفيذي وعضو مجلس إدارة، عمر عادل المغاوري، كمدير تنفيذي.

ويتكوّن فريق عمل "كوركاب" من 7 جنسيات مختلفة، عملت على جمع أكثر من 130 عاماً من الخبرة في مجال الاستثمارات الخاصة، وإدارة الاستثمارات، والتمويل الإسلامي والبنوك، من قِبَل مؤسسات عالمية وإقليمية.

المزيد من المشاريع

من الواضح أنّ "كوركاب" وضعت ستراتيجية عمل متكاملة، وسلسلة من الأهداف التي ترغب بتحقيقها. و"بما أنّ طبيعة عمل شركات الاستثمار في الملكية الخاصة، تتطلب غالباً فترة تتراوح ما بين 6 إلى 9 أشهر من الأبحاث والدراسات المالية قبل إنجاز أيّ استثمار والكشف عنه. فإنّ جعبة الشركة تحوي المزيد من خدمات المشورة والاستثمارات في الملكية الخاصة التي يجري التحضير لاطلاقها خلال الأشهر المقبلة، والتي سوف تتمركز خصوصاً في أسواق الإمارات وقطر ومصر والأردن والبحرين"، يقول راشد. لكنه يضيف: "لن تقتصر استثمارات "كوركاب" على أسلوب الصناديق، فمتطلبات قاعدة المستثمرين كما طبيعة الفرص الاستثمارية والأسلوب الأفضل للتخارج، قد تدفع "كوركاب" مستقبلاً إلى إنجاز عدد من الاستثمارات المنفردة خارج إطار الصناديق deal by deal basis.

ويبقى ترقّب القيمة المضافة التي سوف تحملها "كوركاب" إلى أسواق تنضح بالفرص الاستثمارية وبجملة من التحدّيات لعلّ أبرزها أنّ الرغبة بالاستثمار في شركات الملكية الخاصة العاملة في هذه البقعة الجغرافية من العالم، قد أصبحت وبالمعنى الإيجابي أشبه بعدوى طالت آثارها مختلف العاملين في القطاع المالي من شركات ومصارف محلية إقليمية وأجنبية. وإذا كانت البداية انطلاقاً من دبي، فهل طموح شركة "كوركاب" سيدفعها إلى تأسيس مكاتب لها في الخارج؟ ■



BPL Global

حلول متكاملة لشركات الكهرباء والإتصالات

الكويت ـ الاقتصاد والاعمال

تعتبر شركة BPL Global من أبرز الشركات المتخصصة في مجال تقنيات الشبكة الذكية للكهرباء (Smart Grid) وخدمات الحزمة العريضة (Broadband Services) من خلال الشبكات الكهربائية، وهي تسعى إلى تعزيز حضورها في أسواق الخليج والشرق الأوسط للإفادة من حجم النمو المتوقع في قطاع الطاقة على مستوى المنطقة، حيث تشير التقديرات إلى أن دول المنطقة تتجه إلى استثمار نحو 57 مليار دولار في تطوير الطاقة الإنتاجية لمحطات الكهرباء. ويدعم الشركة في برنامجها التوسعي مساهمة مجموعة من الشركات الكويتية في رأس مالها. وأبرز هذه الشركات، شركة الديرة القابضة، شركة الاستشارات المالية الدولية، شركة الكويت القابضة، والشركة الدولية للتمويل.

يقول رئيس مجلس إدارة شركة الديرة القابضة، إحدى الشركات المساهمة في شركة BPL Global، **عبد الوهاب النقيب** أن نشاط BPL Global يتركّز في مجال تقنيات الشبكة الذكية للكهرباء، وخدمات توصيلات الحزمة العريضة من خلال الشبكات الكهربائية. وتجمع تقنيات الشبكة الذكية للكهرباء ما بين استخدام البرمجيات والاتصالات وأجهزة التحسس لتوفير حلول تقنية حديثة تعالج التحديات التي تواجه قطاع الكهرباء، كتطوير أداء الشبكة، زيادة كفاءة استخدام الكهرباء، خفض الآثار البيئية، رفع الكفاءة التشغيلية وإدارة القوى العاملة. وستتمكن شركات الكهرباء عبر اعتمادها تقنيات الشبكة الذكية من السيطرة على شبكات التوزيع الكهربائي موفّرة بذلك إدارة أمثل لحاجات العملاء. كما تصمم الشركة وتطور حلولاً شاملة تتناسب وحاجات شركات الكهرباء والاتصالات وشركات خدمات الانترنت، وتوفّر الانسجام ما بين البرامج التي تعتمدها هذه الشركات لتنظيم سير عملياتها والأجهزة والمعدات المستخدمة في القطاع. وتعتمد هذه التقنية على خلق شبكات للاتصالات موازية لشبكة الكهرباء تتفاعل مع الأجهزة التي تستعمل لإدارة وتوزيع ونقل الكهرباء. وهذا النوع من الشبكات يمكن استعماله لنقل المعلومات والبيانات الصوتية عبر توصيلات الحزمة العريضة للمشتركين من أفراد ومؤسسات.

مصادر التمويل

نجحت BPL Global في إنجاز المرحلة الثالثة من عملية التمويل، التي بلغت قيمتها نحو 26 مليون دولار، حيث ساهمت شركة مورغان ستانلي (Morgan Stanley) بما قيمته نحو 5 ملايين دولار. وتعتزم الشركة توظيف هذه الأموال في تسريع وتيرة تطوير تقنياتها والدخول في تحالفات ستراتيجية وتسويق حلولها التقنية لدى شركات الكهرباء والإنترنت التي يمكنها الاستفادة من تقنيات الشبكة الذكية للكهرباء، والتي تساهم في تحسين مستوى الخدمات.

وفي هذا السياق، يقول **النقيب** إن مساهمة "مورغان ستانلي" في توفير مصادر التمويل يعكس قدرة الشركة على جذب المستثمرين، ويتوافق مع ستراتيجيتها الهادفة إلى التوسع الجغرافي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بما فيها منطقة الخليج، بعد أن توسعت في كل من أميركا اللاتينية وأوروبا. ومن المتوقع أن تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا استثمارات جديدة في قطاع الكهرباء تقدر بنحو 57 مليار دولار حتى نهاية العام 2013. وتهدف هذه الاستثمارات إلى رفع الطاقة الإنتاجية، وتتيح التقنيات التي تستخدمها الشركة خفض كلفة تطوير الطاقة الإنتاجية ورفع كفاءة القطاع، من خلال تطوير الشبكات وخدمات الاتصال عبر الشبكات الكهربائية.



عبد الوهاب النقيب

مؤشرات النمو

رفعت شركة الديرة القابضة، إلى جانب شركة الاستشارات المالية الدولية وشركة الكويت القابضة والشركة الدولية للتمويل، مساهمتها في شركة BPL Global، وبلغ إجمالي قيمة هذه المساهمات نحو 20 مليون دولار، منها 10 ملايين دولار ساهمت بها "الديرة القابضة" منفردة. ويوضح **النقيب** أن مساهمة الشركة أتت في ظل المتغيرات الاقتصادية التي تمهد لاعتماد خدمات توصيل الحزم العريضة عبر الشبكات الكهربائية في العديد من دول العالم، ما ينعكس إيجاباً على نسبة العوائد التي تطمح الشركة لتحقيقها من خلال استثمارها في شركة BPL Global. وقد استفادت "الديرة القابضة" من هذه الخطوة بعد ارتفاع القيمة السوقية لـ BPL Global، حيث تضاعفت عوائد المال المستثمر بأكثر من ثلاثة أضعاف. مشيراً إلى أن فرص النمو الكبيرة المرتبطة بالمشروع كانت أحد الأسباب الرئيسية التي دفعت المجموعة إلى عقد هذه الصفقة. ويوضح أنه في الوقت الذي يحقق قطاع الاتصالات نمواً مستمراً يقدر بـ 9,5 في المئة سنوياً حتى العام 2010، فمن المتوقع أن تحقق خدمة توصيلات الحزمة العريضة على الشبكة الكهربائية نمواً مضاعفاً نتيجة للانخفاض في تكلفة رأس المال المطلوبة مقارنة مع تقنيات أخرى، ما ينعكس إيجاباً على نسبة الطلب في السوق.

ويرى **النقيب** أن وتيرة النمو في قطاع الاتصالات على مستوى منطقة الشرق الأوسط تبدو مماثلة لتلك السائدة في العالم، أما في ما يتعلق بتقنية توصيل الحزمة العريضة، فإن فرص النمو تبدو واعدة أكثر، ما يمهد لجعل هذه التقنية الأكثر استخداماً على المدى الطويل. ■

التطوير العقاري السعودي: مرحلة التنافس النوعي

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

دخلت شركات العقار السعودية، وإن مُتأخِّرة، لعبة "الأكبر" و"الأطول" و"الأضخم"، حيث يتسابق المُطوِّرون على تشييد حزمة مشاريع تتضمّن ناطحات سحاب ومراكز تجارية وبحيرات اصطناعية ومدناً ترفيهية ومُجمّعات مُتخصصة وضواحي سكنية، ستُشكِّل حال إنجازها علامةً فارقة في التطوير العقاري، ليس على مستوى المملكة فحسب بل في المنطقة ككل.

البرج الأعلى



نزار الحسن

يتولّى "مجلس أعمال الشيخ صالح الراجحي" تطوير 4 مشاريع رئيسية خلال العامين الحالي والمُقبل، لعلّ أبرزها "برج الراجحي"، الذي يقع في منطقة العصب التجاري لمدينة الرياض، بين طريق الملك فهد غرباً وشارع العليا شرقاً، على مساحة 62 ألف متر مربع وبمساحةٍ مبنية تبلغ 120 ألف متر مربع. ويضم المشروع برجاً إدارياً من 68 طابقاً سيكون ناطحة السحاب الأعلى في السعودية بارتفاع يتجاوز 420 متراً، ومُجمّعاً تجارياً، ومكاتب مُستقلة ومقاهي ومساحات مفتوحة، بالإضافة إلى مطعم في الأدوار العلوية ومهبط للطائرات العامودية، فضلاً عن أعلى مسجد في العالم بارتفاع يزيد على 320 متراً.

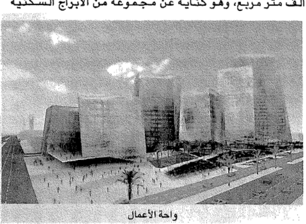
وبحسب مدير إدارة المشاريع ومُستشار مجلس الإدارة نزار الحسن، فإنّ كلفة المشروع "ستتجاوز ملياري ريال، وسيستغرق إنشاؤه نحو 3 أعوام، حيث حصلنا على موافقات أمانة وبلدية الرياض، وبقي لدينا موافقة هيئة الطيران المدني للمُباشرة بالتنفيذ".

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" من مصادر خاصة أنّ "الراجحي" في مرحلة التفاوض النهائي مع أحد المُطوِّرين العقاريين السعوديين لتنفيذ البرج وفق نظام "البناء، التشغيل، النقل" (B.O.T)، بحيث يتولّى هذا المُطوِّر تشييد المشروع والاستثمار فيه مُقابل إدارته واستغلاله لمدّة 30 عاماً.

... والبحيرة الأضخم

المشروع الآخر لـ"مجلس أعمال الراجحي" هو "واحة الأعمال" الذي سيُقام على مساحة 40 ألف متر مربع على أرض معارض الرياض، وهو عبارة عن 7 أبراج مكتبية مائلة، إضافةً إلى فندق 5 نجوم ومركز للمؤتمرات ومعارض تجارية، وتُقدَّر تكلفته بنحو 250 مليون ريال.

أمّا الثالث، فمشروع "أرض الغدير" في الرياض على مساحة 433 ألف متر مربع، وهو كناية عن مجموعة من الأبراج السكنية


واحة الأعمال

برج الراجحي



والتجارية، إلى جانب مدينة ملاهي وبحيرة مائية اصطناعية "ستكون الأكبر من نوعها في منطقة الشرق الأوسط"، كما يقول **الحسن**، مُنوّهاً بأنّ المشروع الرابع، أيّ "مركز الرياض غاليريا مول"، الذي يتم بناؤه على تقاطع طريق الملك فهد وطريق العليا وطريق الإمام محمد بن سعود بن عبد العزيز على مساحة 130 ألف متر مربع، ويتكوّن من 3 طوابق تحتوي على 12 متجراً كبيراً، و248 معرضاً، ومنطقة للمقاهي والمطاعم والألعاب، "سيكون أكبر مُجمّع تجاري في المملكة ويُنافس ليكون الأكبر في المنطقة".

... وأول ناطحات سحاب جدّه

تتجاوز قيمة مشاريع شركة كيان في السعودية والإمارات، وتلك قيد الدراسة في مصر والمغرب ولبنان، أكثر من 15 مليار ريال، بينها 8 مليارات للمملكة وحدها. وبحسب رئيس مجلس الإدارة **أحمد الحاطي**، فإنّ "أهم تلك المشاريع حالياً برج "انفينيتي" في دبي، الحائز على أفضل تصميم في العالم، وأبراج "سيلفيرين" في قلب "مرسى دبي"، ومشروع "لمار" على كورنيش جدّه".


أحمد الحاطي

وبالنسبة لمشروع "لمار" تحديداً، فإنه يقع على مساحة 32 ألف متر مربع، ويبلغ إجمالي مسطحات البناء 400 ألف متر مربع، تشتمل على أول ناطحتيّ سحاب في المنطقة الغربية، وهما كناية عن برجين سكنيين مُؤلفين من 60 و65 طابقاً. كما يتضمن أبراجاً مكتبية من 6 طوابق مُجهّزة بأحدث التقنيات، بالإضافة الى مُجمّع تجاري من 3 طوابق". ويصرّح **الحاطي** أنّ "تكلفة المشروع تصل إلى مليارَيّ ريال، والتمويل سيكون ذاتياً".


أبراج لمار

... وأوسع مُجمّع بناء

تقوم شركة بناء القواعد للتطوير العقاري بإنشاء مُجمّع تجاري لمواد البناء والأثاث والديكور ومرفقاتها تحت مُسمّى "مدينة البناء". ويقع المشروع على تقاطع طريق الملك فهد مع طريق الأمير سلمان بن عبد العزيز شمال الرياض، على مساحةٍ تبلغ نحو 400 ألف متر مربع، بينما تصل مسطحات البناء إلى مليون متر مربع.

وتتكوّن "مدينة البناء" من مُجمّع رئيسي من 5 طوابق، إضافةً إلى ألفيّ معرض متخصص في مواد البناء والديكور والأثاث والمكاتب الهندسية والاستشارية والعقارية والخدمات المساندة، كما تضم برجاً مكتبياً بارتفاع 15 طابقاً، إلى جانب فندق من 22 طابقاً بسعة 292 غرفة و50 جناحاً و50 شقة فندقية.

ويلفت مدير عام الشركة **عبدالرحمن العجلان** إلى أنّ كلفة المشروع "تصل إلى 3,4 مليارات ريال، وسيبدأ العمل فيه بعد الصيف، ويستغرق إنشاؤه نحو 3 أعوام"، مُفصحاً عن توجُّه الشركة لبناء مُجمّعين مُماثلين في كُلٍّ من المنطقة الشرقية، "حيث اشترينا لهذا الغرض أرضاً ذات موقع مميّز على طريق الملك فهد أمام مركز الراشد مُباشرةً، كما نُجريّ مُفاوضات لشراء أرضٍ في شمال مدينة جدّه لإنشاء مدينة لمواد البناء ستكون أكبر من نظيرتها قيد التنفيذ في الرياض، إذ ستحتوي على مدينةٍ ماليةٍ أيضاً".


مدينة البناء

... وأكبر مدينتين سكنية وجامعة

تواصل شركة العلي العقارية بناء مشروع "سنداد سيتي" في الرياض، ويُعدُّ "أكبر مدينة سكنية مُتكاملة الخدمات في المملكة، بمساحة 600 ألف متر مربع"، كما يقول مدير عام الشركة **علي الشهري**، مُضيفاً بأنّ "كلفة المشروع الإجمالية تتخطى 400 مليون ريال. كما قمنا بتوسعته مؤخراً من خلال إضافة مشروع جديد إليه



علي الشهري

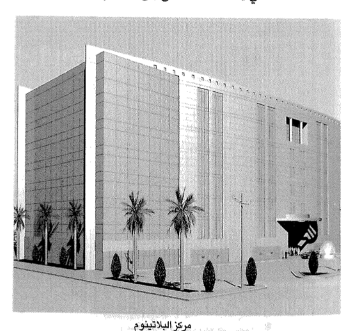
مُكوّن من 600 وحدة سكنية بكلفة 240 مليون ريال، وذلك بعد الإقبال الكبير على "سنداد سيتي" حيث بيع أكثر من 65 في المئة من المشروع حتى الآن، بأسعارٍ تتراوح بين 250 و380 ألف ريال للوحدة السكنية، باعتبار أنّ المشروع، الذي سيتمُّ إنجازه خلال 15 شهراً، يستهدف شريحة الشباب، ويعتمد نظام التقسيط حتى 15 عاماً".

إلى ذلك، تقوم شركة العلي العقارية ببناء مدينةٍ جامعية على مساحة مليونيّ متر مربع في المنطقة الشرقية، "وستكون من أكبر الجامعات في السعودية والمنطقة ككل، إذ تتضمن كلّياتٍ ذات تخصُّصات مُتعدِّدة ومُجمّعات سكنية ومستشفيات وغيرها من المرافق الحيوية، ونحن بانتظار إنهاء الإجراءات المطلوبة لبدء التنفيذ"، يختم **الشهري**.

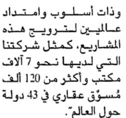
تحدّي تسويق المشاريع خارجياً

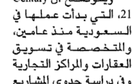
إذا كان التحدّي الأول يكمن في إنجاز هذه المشاريع وفق البرنامج الزمني المُحدَّد لاسيما في ظلّ الفورة العمرانية التي تشهدها المملكة وما يتأتى عنها من ضغطٍ على المقاولين، فإنّ التحدّي الثاني يتمثّل في القدرة على تسويق هذه المشاريع داخلياً وخارجياً.

من هنا، يُشدّد مدير عام شركة Century 21 في السعودية **الوليد حمد بن زومان** على أنه "يجب تغيير النمط السائد في التسويق العقاري المُتمثّل بالمكاتب الصغيرة، فالمملكة في ظلّ المشاريع الضخمة التي يُعلن عنها تحتاج إلى شركاتٍ كبرى مُتخصصة



مركز البلاتينوم





الوليد حمد بن زومان

وذات أسلوب وامتداد عالميين لترويج هذه المشاريع، كمثل شركتنا التي لديها نحو 7 آلاف مكتب وأكثر من 120 ألف مُسوّق عقاري في 43 دولة حول العالم".

ويوضح أنّ Century 21، التي بدأت عملها في السعودية منذ عامين، والمتخصصة في تسويق العقارات والمراكز التجارية وفي دراسة جدوى المشاريع وإدارة الأملاك والتقييم العقاري، "تتولّى حالياً تسويق عدد من المشاريع الكبرى بقيمةٍ إجمالية تفوق 1,3 مليار ريال، منها:

"مركز الرياض غاليريا مول"، وبرج "الرصيص سنتر" على طريق الملك فهد، وبرج "إيوان" على طريق الملك فهد أيضاً، وبرج "دلّة الطبي" وهو الأول من نوعه، إذ سيضم سوقاً طبية وصيدلياتٍ وعياداتٍ متخصصة، ومركز "البلاتينوم" في شارع الستين في الرياض، بالإضافة إلى "البلاد مول" في تبوك، و"عسير ميغا مول" في المنطقة الجنوبية".

... وترويج الأجنبية محلّياً



علي عطية

إلى الشركات العالمية، تشهد السوق نشاطاً ملحوظاً لشركاتٍ سعودية تختص بتسويق المشاريع المحلّية إلى الخارج، وبالعكس، منها مجموعة الفقيه للاستثمار العقاري، التي يُشير مديرها التنفيذي **علي عطية** إلى "تركيزها منذ نشأتها قبل 13 عاماً على ترويج مشاريع الوحدات السكنية النوعية في المنطقة الغربية، وبالتحديد مدينة جدّه، حيث نستخدم أحدث التقنيات والآليات في هذا المجال، ونسعى لتطويرها بشكل دائم كالعمل على دخول نشاط التسويق العقاري عن طريق التجارة الإلكترونية في المستقبل القريب".

وبعد أن سوّقت الشركة سابقاً مشروعاً يتضمّن مسبحاً لكلّ شقةٍ سكنية، "فإننا الآن بصدد تسويق مشروع "الحدائق المُعلّقة" في جدّه حيث تحتوي كل شقة على حديقة خاصة بها".

أمّا أحدث نشاطات الشركة الخارجية، فمشروع "الأراضي البريطانية" في لندن على مساحة 500 ألف متر مربع، "حيث بعنا المرحلة الأولى منه خلال 6 أيام لخليجيين ومصريين ويمنيين وسوريين ولبنانيين وأردنيين وفلسطينيين، وهو ما حفّزنا على التخطيط لطرح مشاريع جديدة في إسبانيا وفرنسا ولبنان ومصر والإمارات وعُمان على المُستثمرين في المملكة والمنطقة قريباً. ■

"شيفيلد للعقارات" تتجه نحو المشاريع التجارية والسياحية

جمال عبد الله أكرم

دبي - "الإقتصاد والأعمال"

تبلغ استثمارات شركة شيفيلد للعقارات في سوق دبي حالياً نحو 815 مليون دولار، وهي تعمل على توسيع حقيبتها الاستثمارية كماً ونوعاً ولكن ليس جغرافياً، ذلك أنّ الشركة ما زالت مقتنعة بوفرة الفرص في سوق دبي، وهي لن تتوسّع في الأسواق الإقليمية قبل أن تحقّق أهدافها في دبي، بحسب رئيس "شيفيلد للعقارات" جمال عبد الله أكرم. لكن طبيعة المشاريع التي أطلقتها الشركة خلال السنوات الثلاث الماضية سوف تشهد تحوّلاً من المشاريع السكنيّة إلى المشاريع التجاريّة والسياحيّة.

بدأت شركة شيفيلد للعقارات نشاطها قبل 3 سنوات، واستطاعت خلال هذه الفترة تكوين محفظة استثمارية بـ 3 مليارات درهم (815 مليون دولار)، وهي تتطلّع إلى زيادة استثماراتها إلى 5,5 مليارات درهم (1,5 مليار دولار). وبحسب **جمال أكرم**، تتوجّه مشاريع الشركة إلى الشرائح الأعلى دخلاً، وقد ركّزت خلال الفترة الماضية على المشاريع السكنيّة، فيما تعتزم في الفترة المقبلة التحوّل نحو المشاريع التجارية والسياحية.

ويوضح **أكرم**: "عندما دخلت "شيفيلد" القطاع العقاري كان هناك نقص في المشاريع السكنيّة الكبرى المخصصة لذوي الدخل المرتفع. ومشاريعنا الأولى شارفت على نهايتها حيث كنّا السبّاقين في هذا الإطار إذ دخلنا السوق في الوقت المناسب. أما الآن فقد تغيّر الوضع، ولذلك سوف تشهد استثماراتنا بعض التحوّل بما يتماشى مع توجّهات السوق، أي أننا سنعمل على مشاريع وقطاعات جديدة مع التركيز بشكل خاص على القطاع السياحي". كاشفاً أنّ مشاريع الشركة المستقبلية سوف تتضمن عدداً من المباني التجاريّة وفنادق وشققاً فندقيّة ومراكز تسوّق. وستكون هذه المشاريع بغالبيتها كبرى إذ لا يقلّ حجم المشروع عن نصف مليار درهم (136 مليون دولار). موضحاً: "تركيزنا على القطاع التجاري يأتي نتيجة دراسات دقيقة قمنا بها، وقد تبيّن أنّ السوق تعاني نقصاً شديداً في هذا النوع من المشاريع".

ومؤخراً، سلّمت "شيفيلد" مشروعها الأوّل في مجال التملّك الحر، وهو مشروع "سوبريم رزيدنسي" السكني الذي طوّرته الشركة ضمن مشروع "المدينة العالمية" التابع لشركة نخيل. وبلغت الكلفة الإجماليّة للمشروع 80 مليون درهم (22 مليون دولار). وتصل المساحة المخصّصة للمباني إلى 214 ألف قدم مربع. وهو يتكوّن من 10 طوابق تضمّ 120 وحدة سكنيّة وموقف سيارات مكوّناً من طابقين ومساحات مخصّصة للبيع بالتجزئة ومنطقة ألعاب مخصّصة للأطفال. ويتيح المشروع، بالتعاون مع شركة تمويل، رهناً عقارياً يصل إلى 70 في المئة من قيمة العقار. وإلى جانب "سوبريم رزيدنسي"، تعتزم الشركة قريباً تسليم الفلل التي طوّرتها ضمن مشروع "الإمارات هيلز".

أما المشاريع الأخرى المتبقية لـ "شيفيلد" فهي: مشروع "برج مارينا 101" الذي تطوّره بالتعاون مع إحدى الشركات الروسيّة في قطاع الوساطة العقارية. ويتألف البرج من 101 طابق بارتفاع 412 متراً تضمّ شققاً فندقية، بينها شقق فاخرة في الطوابق الـ 32 الأولى. ومن المقرّر إنجاز المشروع في الربع الأوّل من العام 2010، وسوف تتملّكه شركة روستار السنغافورية للفنادق، على أن تتولى إدارته مجموعة إنتركونتيننتال العالميّة.

ويشير **أكرم** إلى أنّ لدى الشركة أيضاً مشاريع ضمن "جميرا لايك تاورز". كما ستبدأ قريباً بتنفيذ مشروع آخر على "واجهة دبي البحرية". ويلفت إلى أنه تمّ بيع مشروع "سوبريم رزيدنسي" بالكامل، فيما يشهد مشروع "المارينا 101" إقبالاً كبيراً، لافتاً إلى أنّ الإقبال على مشاريع الشركة هو من جنسيات مختلفة، غالبيتها من دول شرق آسيا، إضافة إلى أوروبا وروسيا.

وتقوم "شيفيلد" بتطوير وإدارة كافة المشاريع التي تنفّذها، وهي تبحث باستمرار عن عنصر الإبتكار في مشاريعها. وفي هذا الإطار أطلقت الشركة مفهوماً جديداً يقوم على إدارة العقار لصالح مستثمرين لا يستخدمونه، ما يمكّنهم من تحقيق عوائد تصل إلى 75 في المئة من قيمة العقار. ويقول **أكرم**: "يعتبر هذا المفهوم ناجحاً جداً بالنسبة لمشروع "مارينا 101"، كونه عبارة عن شقق فندقيّة تعتمد على القطاع السياحي الناشط في الإمارة. ونحن نقوم بتأمين المستأجرين لصالح المستثمر الذي يشتري في المشروع، وبذلك نؤمّن له عائدات سنويّة وأرباحاً تصل إلى 25 في المئة خلال السنوات الثلاث الأولى، لترتفع بعدها بارتفاع الأرباح".

وعلى الرغم من قدرة الشركة على التوسّع خارج دبي، إلاّ أنّ **جمال أكرم** يؤكد أنّ الأولويّة هي لتحقيق أهداف "شيفيلد" في دبي. متابعاً: "الطلب ما زال موجوداً بقوّة، فلماذا نبتعد فيما السوق هنا؟". وإلى دبي، تدرس الشركة سوق أبو ظبي، إلاّ أن لا مشاريع لديها حتى الآن في الإمارة.

وحول ستراتيجية الشركة في المنافسة وسط ازدحام السوق العقارية في دبي بالمطوّرين والمشاريع، يعتبر **أكرم** أنّ في الإمارات الكثير من الفرص تتسّع للجميع، وبالتالي لا تحتاج الشركة العقارية للمنافسة كي تكسب وتؤمّن حصتها من السوق، ولكنّه يستدرك ليقول: "هذا لا يلغي ضرورة أن تكون مشاريع الشركة مميّزة ومتكاملة وهذا ما نحرص عليه". ■

■■

جمال أكرم:
سوق دبي والإمارات مليئة بالفرص ولا خطط للتوسّع خارجها

■■

اللؤلؤة العقارية تبدأ من دبي وعينها على أبو ظبي

دبي– مايا ريدان

انضمّ مشروع "ذا بالسيدس" إلى قائمة المشاريع العملاقة التي تشهدها دبي. ويأتي المشروع ترجمة لرؤية الشيخ عيسى بن زايد آل نهيان التي تقوم على تطوير مشاريع ذات قيمة مضافة من شأنها إضافة الجديد إلى السوق العقارية المكتظّة بالمشاريع. وينفرد المشروع بعدد من المميّزات التي ترسم هويّة خاصة به، أولاً: تبنّيه لمعايير بيئية تُعتبر الأكثر صرامة ليس فقط على مستوى المنطقة وإنّما على المستوى العالمي؛ وثانياً: طرازه الذي يعود إلى القرن الـ18 حيث اتّخذت أبنيته طابعاً مختلفاً عن الموجة السائدة والمتمثّلة بالأبراج والمباني شاهقة الارتفاع. وتقوم شركة اللؤلؤة العقارية، ومقرّها أبو ظبي، بتطوير المشروع بالاشتراك مع "أرستقراط القابضة المحدودة". ومن المقرّر أن تنجز المرحلة الأولى منه في العام 2008.

عن تفاصيل "ذا بالسيدس" ومشاريع "اللؤلؤة العقارية" التوسعيّة تحدّث كلّ من مدير المكتب الخاص للشيخ عيسى بن زايد آل نهيّان، سيف خلفان السويدي، والمدير المالي لمكتبه سامي الحنّاوي.



سيف خلفان السويدي — سامي الحنّاوي

يقام مشروع "ذا بالسيدس" في قلب المنطقة التي باتت تُعرف بـ"دبي الجديدة"، وتقدّر كلفته الإجماليّة بنحو 15 مليار درهم (4,1 مليارات دولار)، وهو يضّم مساحات مبنيّة تبلغ نحو 15 مليون قدم مربّع، وتشتمل على مبان وفلل سكنيّة وتجارية ومركز تسوّق ومنطقة ألعاب و3 مدارس وفندق من فئة 5 نجوم، إضافة إلى المستشفيات والجوامع، على أن يستوعب المشروع أكثر من 55 ألف نسمة عند إنجازه بالكامل في العام 2011.

ويعود الطراز المعماري في المشروع إلى القرنين الـ18 والـ19، حيث تتخّذ التصاميم طابع العصر الفيكتوري والجورجي.

ويوضح **السويدي** أنه من المسائل المهمة التي تميّز مشروع "ذا بالسيدس" عن غيره من المشاريع هو اتّخاذه طابعاً مختلفاً عن الأبراج والمباني الضخمة التي تغلب على مختلف مشاريع التطوير العقاري التي تشهدها دبي، ذلك أنّ المباني التي يتمّ تطويرها في المشروع لا تتألّف من أكثر من 6 طوابق، ويبلغ عددها نحو 216 مبنى من بينها مبنيان تجاريان، وهي توّفر نحو 18 ألف وحدة سكنيّة.

بدوره، يشير **الحناوي** إلى الموضوع البيئي الذي يعتبر من أولويات مشروع "ذا بالسيدس"، حيث تسعى "اللؤلؤة العقارية" إلى أن يصبح المشروع مقياساً عالمياً معتمداً تقاس به الجدوى البيئية للتجمّعات السكّانيّة التي تقوم بإنشائها شركات التطوير العقاري. مضيفاً أنّ المشروع يعتبر من المشاريع التي تضّم أكبر نسبة من المساحات الخضراء، "كما يتضّمن قطاراً كهربائياً داخلياً يصل بين المباني، الأمر الذي يقلّل من استخدام السيارات داخل منطقة المشروع".

وتتميّز البنية التحتية لمشروع "ذا بالسيدس" بأنّها ستؤدّي إلى تقليص معدّلات استهلاك الطاقة ومعدّلات استهلاك المياه وكذلك النفايات التي سيتمّ التخلّص منها من خلال الردم في باطن الأرض. وقد تمّ اعتماد خبراء عالميين للإشراف على تطبيق المعايير البيئية التي يعتمدها المشروع.

إلى ذلك، سوف يضّم "ذا بالسيدس" أيضاً الرياضات الصديقة للبيئة حيث تجري حالياً مفاوضات لإقامة أكاديمية عاليّة للغولف.

4 مراحل

أما بالنسبة لمراحل تنفيذ المشروع، فيشير **السويدي** إلى أنه ينقسم إلى 4 مراحل يتألف كلٌّ منها من نحو 20 إلى 22 مبنى. وقد بدأت عمليات البيع في المرحلة الأولى منه على أن تنجز بنهاية العام 2008 وهي تتضمّن: 20 بناية تمّ بيع نحو 12 منها لمستثمرين من السوق المحلية مواطنين وأجانب، و42 فيللا تمّ بيعها بالكامل. كذلك تتضّمن المرحلة الأولى إنشاء فندق ومركز للتسوّق ومكاتب، إلاّ أنّ بناء الفندق ومركز التسوّق قد يستغرق وقتاً أطول وبالتالي قد يتأخر إنجازهما عن موعد تسليم المرحلة الأولى.

وتقوم "اللؤلؤة العقارية" بتطوير

"أرستقراط القابضة المحدودة"

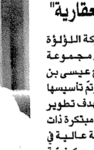
تأسست شركة أرستقراط القابضة المحدودة في العام 2006 كمشروع مشترك بين "أرستقراط العقارية الملكة المتحدة" وبين شركة الأعيان للتطوير في الإمارات. وإلى جانب "ذا بالسيدس" تملك الشركة حصة بنسبة 50 في المئة من مشروع "دبي لاغونز".

المبادرات البيئية في "ذا بالسيدس"

يتضّمن مشروع "ذا بالسيدس" المبادرات التالية:
- أنظمة النفايات العاملة بشفط الهواء
- محطات شبه آلية لفرز النفايات القابلة لإعادة التكرير
- أنظمة معالجة أوّليّة للمواد القابلة لإعادة التكرير
- مراحيض تعمل بالشفط الهوائي
- معمل لمعالجة مياه الصرف الصحي
- أدوات منزلية ذات اقتصادية عالية في معالجة استهلاك المياه
- أنظمة لتسخين المياه بالطاقة الشمسيّة
- أنظمة خفيفة الوزن لإقامة الأبنية وهياكلها
- معمل للتبريد الجماعي

"اللؤلؤة العقارية"

تنتمي شركة اللؤلؤة العقارية إلى مجموعة شركات الشيخ عيسى بن زايد آل نهيان، وتمّ تأسيسها في العام 2005 بهدف تطوير مشاريع عقارية مبتكرة ذات قيمة إبداعية عالية في القطاعات السكنيّة والتجارية في أسواق الإمارات.



الشيخ عيسى بن زايد آل نهيان

المشروع بالإشتراك مع شركة أرستقراط القابضة المحدودة بنسبة 50 في المئة. ويوضح **الحنّاوي** في هذا الإطار أنّ هذه الشراكة لا تنسحب على كافة المشروع وإنّما على الجزء الأكبر منه، "ذلك أنّ الفلل والمدارس الثلاث والمستشفى التي يتألّف منها المشروع هي من مسؤولية "اللؤلؤة العقارية"". وتشمل مساهمات "أرستقراط" إقامة الفندق ووحدات للمكاتب والشركات بمساحة إجمالية قدرها 300 ألف قدم مربّع، إضافة إلى وحدات سكنيّة بمساحة إجماليّة قدرها 1,5 مليون قدم مربّع تضّم 200 فيللا و5 مبان للشقق وكذلك 1,5 مليون قدم مربّع من المساحة المخصّصة للمحلات التجارية.

ويتألّف الفندق الذي يتضّمنه المشروع من 100 غرفة فقط، وهو ذو طراز بريطاني ويضمّ "سبا" الذي يعتبر الأوّل من نوعه في الشرق الأوسط، بحسب **السويدي**. وقد تمّ التعاقد مع شركة عالميّة لم يعلن عنها حتى الآن لإدارة الفندق. وفي إشارة إلى عدد الغرف القليلة التي يتألّف منها الفندق، يوضح **السويدي** أنّ أسعار الغرف تزيد على أسعار السوق بنسبة 70 في المئة، وبالتالي يتوجّه الفندق إلى فئات معيّنة من الزوّار، "طابع الفندق واسمه يعطيانه حجماً كبيراً، ذلك أنّ العلامة التجارية التي سوف تديره تملك قاعدة زبائن خاصة بها وتتوجّه إلى شرائح محدّدة من السوق".

أما بالنسبة لتمويل المشروع، فيشير **الحنّاوي** إلى أنه مزيج من التمويل الذاتي وعمليات البيع المسبق. وتقوم الشركة حالياً بترتيب تمويل للمستثمر النهائي حيث تتفاوض مع عدد من المؤسسات التمويلية والمصارف.

توسّع في الداخل والخارج

ويعتبر "ذا بالسيدس" المشروع الأوّل بهذا الحجم الذي تقوم "اللؤلؤة العقارية" بتطويره. ولدى الشركة مشروع آخر على شارع الشيخ زايد في دبي، هو "برج الحكمة"، وهو عبارة عن برج مكاتب للإيجار وليس للتملّك الحرّ. ويتميّز البرج الذي يتوقّع إنجازه خلال 6 أشهر، بأنّه سوف يضّم أكبر موقف ميكانيكي مجهّز بالكامل ويستوعب 1288 سيّارة.

من جهة ثانية، وحول إقدام "اللؤلؤة العقارية" على تطوير أكبر مشاريعها بدءاً من دبي وليس أبو ظبي على رغم النموّ الكبير في القطاع العقاري الذي تشهده الأخيرة، يوضح **السويدي** أنّ فكرة "ذا بالسيدس" كانت مطروحة منذ العام 2004 حيث كانت رؤية دبي واضحة والإمارة في جهوزية تامة لتنفيذ مشاريع بهذا الحجم، "بدأنا في دبي وعيننا على أبو ظبي لأنّ الأخيرة استطاعت اللحاق بنهضة دبي وأصبح بإمكان المستثمر تنفيذ مشاريع كبيرة فيها من دون خوف"، مشيراً في هذا الإطار إلى أنّ أهم شروط النجاح هو العمل برويّة وهدوء، يقول: "لقد سمعنا بعدد من المشاريع لكننا لم نرها، وهي صُنّفت على أنّها مشاريع وهميّة. أما نحن فنحرص على أن لا نضع مشاريع الشركة في يوم من الأيام في خانة المشاريع الوهميّة، إذ ننتظر لنتأكد من جهوزية الأرض والمخططات والبدء بأعمال البُنى التحتية حتى نُطلق المشروع".

وتخطط "اللؤلؤة العقارية" إلى التوسّع داخل وخارج الإمارات حيث تقوم حالياً بدراسة مشاريع عدّة. يوضح **الحنّاوي** أنّ رؤية الشيخ عيسى تقوم على تنفيذ المشاريع التي من شأنها أن تشكّل قيمة مضافة إلى السوق العقارية، كمشروع "ذا بالسيدس". "وبالتالي من الصعب على الشركة أن تنفّذ مشروعين أو ثلاثة بهذا الحجم في وقت واحد. وبعد أن وضعنا مشروع "ذا بالسيدس" على السكّة الصحيحة وأنجزنا المراحل الأساسية فيه، أصبح بإمكاننا التفكير بمشاريع وأمكنة أخرى".

ويضيف **الحنّاوي** أنّ ستراتيجية الشركة لا تقوم على التوسّع التدريجي وإنّما على التوسّع إلى الأسواق التي تكمن فيها فرص جيّدة وتكون في الوقت نفسه أسواقاً جديدة، "لأننا نطمح في أن يتبعنا الآخرون وليس في أن نتبعهم نحن". وتتطلّع الشركة حالياً إلى المغرب وبريطانيا وفرنسا وأسبانيا.

أما بالنسبة لدول المشرق، فيوضح **السويدي** أنّ لبنان يعتبر من الأسواق المهمة للشركة وهي تطمح للإستثمار فيه إلاّ أنّ الأمر مؤجل بسبب الأوضاع التي تمرّ بها البلاد. وهي كانت قد اشترت قطعتي أرض في لبنان إحداها في منطقة الضبيّة والأخرى في برمّانا ولديها الجهوزية لتنفيذ مشاريع فيها، إلاّ أنّها جمّدت استثماراتها بعد حرب الصيف الماضي بانتظار استقرار الأوضاع في البلاد. ■



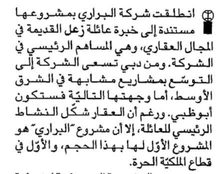
الشقق السكنية ضمن مشروع "ذا بالسيدس"



نادیا زعل

مشروع "البراري" في دبي
سكن النخبة في بيئة صحية

دبي – "الإقتصاد والأعمال"



استطاع مشروع "البراري" أن يشقّ طريقه، وسط "عجقة" المشاريع العقارية العملاقة في دبي، حاجزاً لنفسه مكاناً خاصاً ومميزاً. فالمشروع ينتمي إلى ما بات يُعرف بمشاريع "النخبة"، المخصصة للفئات الأعلى دخلاً، والتي يسعى كل منها للتميّز.

مشروع "البراري" يتوجّه إلى شريحة كبرى من المستثمرين "لم يتم تلبية متطلباتها بعد والتي تبحث عن السكون والهدوء والسكن وسط الطبيعة". كما تقول الرئيسة التنفيذية لشركة "البراري" ناديا زعل. فالمساحات الخضراء تغطي نحو 80 في المئة من المشروع، وعلى حدوده تقع محميّة للحياة الطبيعية، أما وحداته السكنيّة فتتميّز بما يمكن تسميته بـ"البناء الصحي".

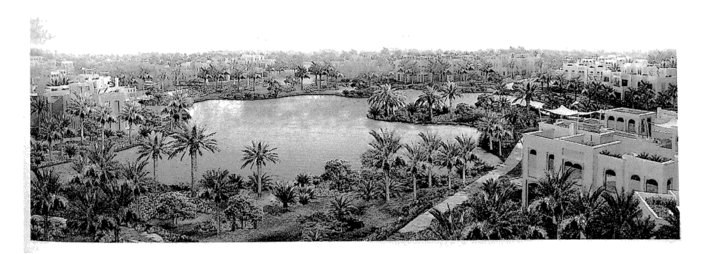
انطلقت شركة البراري بمشروعها مستندة إلى خبرة عائلة زعل القديمة في المجال العقاري، وهي المساهم الرئيسي في الشركة. ومن دبي تسعى الشركة إلى التوسّع بمشاريع مشابهة في الشرق الأوسط، أما وجهتها التاليّة فستكون أبوظبي. ورغم أن العقار شكّل النشاط الرئيسي للعائلة، إلا أن مشروع "البراري" هو المشروع الأوّل لها بهذا الحجم، والأوّل في قطاع الملكيّة الحرة.

وتشرح الرئيسة التنفيذية لشركة البراري **ناديا زعل** كيف أبصرت فكرة المشروع النور فتقول: "عندما بدأنا الإهتمام بقطاع الملكيّة الحرة في دبي ورأينا حجم النمو الذي يشهده هذا القطاع، وبعد أن قمنا بالعديد من الدراسات لأوضاع السوق، وجدنا أن هناك شريحة كبرى من نخبة المجتمع لم تتم تلبية متطلباتها بعد، وهي الشريحة مرتفعة الدخل التي لا تتطلّع فقط إلى تملّك الفلل الراقيّة وإنما إلى الأمكنة المستوحاة من الطبيعة حيث الكثافة السكانية ليست مزدحمة".

ووفق هذه الرؤية، تمّ تأسيس شركة البراري التي تتملّك غالبيّة أسهمها عائلة "زعل"، ويساهم فيها أيضاً تجمّع من جنوب أفريقيا يتمتّع بخبرة عالميّة في القطاع العقاري، إضافة إلى مساهمة 3 مؤسسات ماليّة، وبالتالي، "بدأت كشركة عائلية لكنها اليوم مؤسسة لديها مساهمون مستقلّون".

وتقّدر قيمة مشروع "البراري" بنحو 6,5 مليارات درهم (1,7 مليار دولار)، وهو يمتدّ على مساحة 14 مليون قدم مربّع، ويتميّز بوجود مساحات خضراء وبحيرات وجداول تغطي أكثر من 80 في المئة من مساحة المشروع، كما يتضّمن مسارات للمشي والركض وأماكن في الهواء الطلق لممارسة اليوغا، بالإضافة إلى العديد من الأماكن المخصّصة للنشاطات الترفيهية والثقافيّة. وتحدّ المشروع محميّة للحياة الطبيعية بحيث لا توجد أية أبنية مرتفعة على مدّ النظر. وتمّت دراسة إدارة المياه وتوزيعها وفق معايير بيئية حيث سيصار إلى اعتماد نظام ري متطوّر ونظام لتنقية وتكرير المياه وتوفير الطاقة، بالإضافة إلى زرع نباتات من فصائل مختلفة تم إحضارها من بيئاتها الأصليّة.

وتشير **زعل**، في هذا الإطار، إلى أن الشركة أدركت منذ البداية أن هذا المشروع



بشكّل تحدياً. "لذلك حرصنا على استقدام أفضل الخبرات والاستشاريين، والأهم هو فريق الإدارة الداخلي الذي يتمتّع بالمهارات المطلوبة".

سكني صحيّ بامتياز

وتمّ إطلاق المشروع قبل عشرة أشهر، وهو عبارة عن مشروع سكني يتوقّع إنجازه بالكامل خلال ثلاث سنوات. وينقسم المشروع إلى مرحلتين.

تتألف المرحلة الأولى منه من 306 فلل تمتدّ على مساحة 9 ملايين قدم مربّع، وهي تعتبر المنطقة الأقلّ كثافة في الشرق الأوسط. وسيتمّ تطوير الفلل التي تتألف منها المرحلة الأولى على أربع دفعات يشتمل كل منها على 80 فيللا، ويفصل بين الدفعة والأخرى أربعة أشهر. وتشير زعل إلى أن عمليات البيع تتم أيضاً على مراحل وبشكل تدريجي بحيث تواكب مراحل تطوير المشروع.

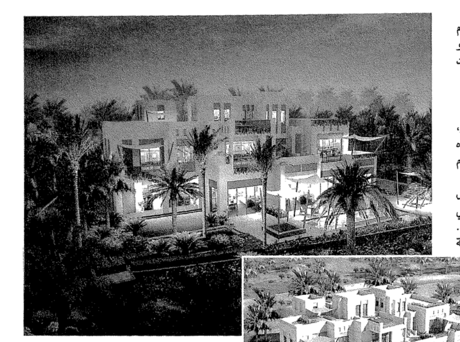
كذلك، تتألف المرحلة الأولى من 16 حديقة نباتية تتسم بتنوّع تصاميمها ما بين متوسطيّة وإسلاميّة وعصرية، لكنّها تنسجم بشكل عام مع طابع دبي وثقافتها. "وهي من المميزات التي تشكّل قيمة مضافة بالنسبة لشركتنا بحيث نحرص في كل مشروع ننفّذه على أن يعكس طابع وثقافة المكان الذي يقام فيه".

أما المرحلة الثانية فتتألف من 135 "بوتيك أوتيل"، ومنتجع للإستجمام والإستشفاء يتألف من 88 شاليهاً توفّر مزيجاً من العلاج الطبي والعلاج الطبيعي، حيث يمكن معالجة الأمراض المزمنة، إضافة إلى جلسات علاجيّة اجتماعيّة لاتّباع نمط حياة منتظم ونشاطات صحيّة ترفيهية متنوعة.

كذلك تضمّ هذه المرحلة مساحات التجزئة التي تختلف عن مراكز التسوّق المتعارف عليها، إذ ستكون بعض المحال داخليّة والبعض الآخر في الهواء الطلق.

وتتميّز مساحات التجزئة بأنها ستضمّ مجموعة مطاعم ومحلات تؤمّن الأطعمة والأغذية العضوية "أورغانيك".

وأشارت زعل إلى أن الشركة ستعلن أيضاً عن 300 منزل تتوزّع على أبنية متوسطة الحجم بحيث لا يزيد ارتفاع كل مبنى على سبعة طوابق.



بيع 60 في المئة من المشروع

تمكنّت "البراري" من بيع وحدات بقيمة 2,5 مليار درهم (680 مليون دولار) خلال ثمانية أشهر، أي ما يمثّل نحو 60 في المئة من المشروع، وتتضّمن 180 فيللا. وسيتمّ تسليم الدفعة الأولى، التي تتضّمن 80 فيللا، في شهر أبريل المقبل.

ولا يستهدف المشروع أسواقاً معيّنة، وإنما يتوجّه إلى الأشخاص الذين يرغبون بأسلوب حياة يميزه الهدوء والسكون. وتقول زعل في هذا الإطار: "قد يبدو مفاجئاً ما الذي يدفع الناس إلى الشراء في المشروع، ذلك أن الأهمية تكمن في التفاصيل الصغيرة كالإضاءة الطبيعية في غرف النوم وأسقف المنازل المرتفعة والفناء الخارجي، أما غالبية المستثمرين الذين أقدموا على الشراء في مشروع "البراري" فهم من أوروبا والخليج وآسيا وإيران. "ومن بينهم العديد من المستثمرين المصرفيين والديبلوماسيين وأفراد من العائلات الملكيّة".

ناديا زعل: لن نبالغ في التوسّع والشرق الأوسط أولويتنا

بالنسبة لأسعار الوحدات في المرحلة الأولى فهي تتراوح ما بين 14 مليون درهم (3,8 ملايين دولار) و25 مليون درهم (6,7 ملايين دولار)، وتتراوح مساحتها ما بين 10 و15 ألف قدم مربّع. أما أسعار الوحدات في المرحلة الثانية من المشروع فلم يتم تحديدها حتى الآن.

من جهة ثانية، ستركز الشركة نشاطها في دبي حالياً على مشروع "البراري"، على أن تكون وجهتها الثانية أبوظبي، حيث ستعلن قريباً عن مشروع لها في الإمارة، وهو قريب جداً من فكرة مشروع "البراري" لكنه أكبر وعلى الواجهة البحرية.

وأشارت زعل إلى أن تركيز الشركة في هذه المرحلة سيكون على أسواق الشرق الأوسط، وبشكل خاص السعودية والمغرب وعمان. ولفتت إلى عدم رغبة "البراري" في المبالغة بتوسيع أنشطتها، خصوصاً في أسواق جديدة حيث بيئة العمل مختلفة، "وذلك حتى نتمكّن من المحافظة على مصداقيتنا في التعامل مع الزبائن بمهنيّة عالية المستوى".

وختمت بالتأكيد على أن مشروع البراري يعتبر مصدر الإلهام الذي يحّفز الشركة على المضي قدماً. وفي ظل وجود السيولة الكبيرة في المنطقة والحاجة إلى تنفيذ مشاريع نوعيّة نعتبر "أن الفرص أمامنا هائلة للتوسّع". ■

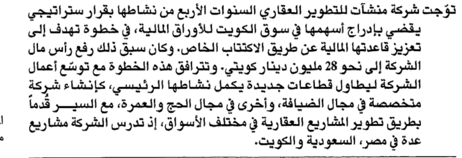
رئيس "منشآت للتطوير العقاري":
التحوّل إلى مجموعة استثمارية





فؤاد الحمود

الكويت – "الاقتصاد والأعمال"



توّجت شركة منشآت للتطوير العقاري السنوات الأربع من نشاطها بقرار ستراتيجي يقضي بإدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، في خطوة تهدف إلى تعزيز قاعدتها المالية عن طريق الاكتتاب الخاص. وكان سبق ذلك رفع رأس مال الشركة إلى نحو 28 مليون دينار كويتي. وتترافق هذه الخطوة مع توسّع أعمال الشركة ليطاول قطاعات جديدة يكمل نشاطها الرئيسي، كإنشاء شركة متخصصة في مجال الضيافة، وأخرى في مجال الحج والعمرة، مع السير قدماً بطريق تطوير المشاريع العقارية في مختلف الأسواق، إذ تدرس الشركة مشاريع عدة في مصر، السعودية والكويت.

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة منشآت للتطوير العقاري **فؤاد الحمود** أن الشركة مستمرة خلال العام 2007 في تطبيق ستراتيجية العمل التي انطلقت بها منذ تأسيسها، والتي تركزت على تطوير مشروع "برج زمزم" في مدينة مكة المكرمة بطريقة مبتكرة، عن طريق طرح صكوك الإنتفاع في وحدات البرج، حيث شكل المشروع نقطة الانطلاق لتطوير مشاريع عقارية أخرى تستهدف السوق السعودية وتحديداً مدينة مكة المكرمة والمدينة المنورة. والتركيز على هذه الأسواق جاء في ظل النمو المطرد الذي تشهده المملكة، وفي ظل اهتمام الحكومة السعودية بتطوير المشاريع المتعلقة بالحج والعمرة.

ويشير **الحمود** إلى ستراتيجية العمل هذه التي حققت للشركة النتائج المرجوة التي يعكسها الأداء المالي والمشاريع المختلفة، التي يبلغ عددها حالياً 4 مشاريع في مكة المكرمة والمدينة المنورة، بقيمة تبلغ نحو 2 مليار دولار.

وترافق توسّع الشركة في تطوير مشاريعها مع تطوّر في أدائها المالي، حيث بلغت نسبة النمو في رأس المال منذ التأسيس نحو 330 في المئة، وقد بلغ نهاية العام الماضي نحو 28 مليون دينار كويتي. كما حققت الشركة نمواً كبيراً في صافي الأرباح بلغت نسبته نحو 237 في المئة، ووصل إلى نحو 37 مليون دينار مع نهاية السنة المالية المنتهية في سبتمبر 2006. وبلغت قيمة حقوق المساهمين نحو 77 مليون دينار كويتي، بنمو نسبته 862 في المئة منذ تاريخ التأسيس. أما إجمالي الأصول فبلغ نحو 178 مليون دينار كويتي بزيادة نسبتها نحو 1685 في المئة.

الإدراج في البورصة

قرّر مجلس إدارة الشركة، العام الماضي، إدراج أسهم الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية، وسيتم طرح 25 في المئة من رأس المال في اكتتاب خاص نهاية العام الحالي، وستلعب شركة أثمان للاستثمار، إحدى شركات مجموعة عارف الاستثمارية، دور مستشار الإدراج.

وفي هذا السياق، يوضح **الحمود** أنه على الرغم من صدور شروط جديدة للإدراج، تبقى الشركة خاضعة للشروط التي كان معمول بها سابقاً على اعتبار أنها تقدمت بالطلب قبل إقرار الشروط الجديدة. ويؤكد أنّ الشركة استكملت جميع الشروط المطلوبة، بما فيها البيانات المالية للربع الأول من العام الحالي.

تأسيس شركات مكمّلة في مجال الضيافة والحج والعمرة، ودراسة التوسّع الخارجي والإدراج في سوق بورصة الكويت نهاية العام

"برج زمزم": نقطة الانطلاق

تولت شركة منشآت العقارية تطوير مشروع "برج زمزم" في مكة المكرمة، من خلال طرح صكوك الانتفاع التي لاقت رواجاً لما انطوت عليه من ابتكار وفرص أتاحت للمنتفع بالصك حقّ الإقامة في مكة المكرمة لأيام محددة، مع توفير الخدمات المتكاملة. ويُعدّ "برج زمزم" أحد أبراج مشروع "أبراج البيت" الذي يضم 5 أبراج ضمن أوقاف الملك عبد العزيز لخدمة الحرمين الشريفين، وهو يعدّ الأول من نوعه في مكة المكرمة، تمّ تطويره وفقاً لنظام (B.O.T)، حيث تتولى شركة منشآت استثمار البرج لمدة 24 عاماً. ويضمّ البرج 1300 وحدة سكنية موزّعة على 33 دوراً، وتمّ تجهيزها بمستوى فنادق 5 نجوم، ومجمّع أسواق ومواقف للسيارات تتسع لنحو 1400 سيارة، وطريقاً دائرية تسهل ارتباط البرج ببقية مناطق مدينة مكة المكرمة.

المدينة المنورة

مهد النجاح الذي حققته الشركة في مشروع "برج زمزم" والنتائج الاقتصادية التي حققها، إلى العمل على تطوير الفكرة وتعميمها، من خلال مشروع جديد هو مشروع "دار القبلة" في المدينة المنورة.

يقع المشروع في منطقة بني خدرة على بُعد نحو 150 متراً من ساحة الحرم النبوي الشريف، ويمتد على مساحة نحو 8 آلاف متر مربع، وتبلغ المساحة المبنية نحو 100 ألف متر مربع، ويتكون من برج (أ) للأجنحة الفندقية الفاخرة مؤلف من 10 أدوار، وبرج

(ب) وهو فندق من فئة 5 نجوم، بالإضافة إلى مركز متكامل يتكوّن من 3 أدوار يضمّ مكاتب ومحلات تجارية متنوعة. وإلى ذلك، هناك 4 أدوار مخصصة لمواقف السيارات وتتسع لأكثر من 400 سيارة، ومن المتوقع افتتاح مشروع "دار القبلة" في العام 2009.

من جهة أخرى، استحوذت شركة منشآت على قطعة أرض مساحتها نحو 13 ألف متر مربع، بهدف تطوير مشروع جديد يتم من خلاله بيع وحدات سكنية وفقاً لنظام التمليك الذي يوفر فرصاً جديدة ومبتكرة للمستثمرين.

"برج المحراب"

إلى ذلك، طرحت الشركة مشروعاً آخر في مكة المكرمة هو "برج المحراب"، وذلك بالتعاون مع عدد من الشركاء والمساهمين الستراتيجيين. يقع المشروع، وفق **الحمود**، ضمن مشروع "أبراج الصفوة السكني التجاري"، الذي يبعد عن الحرم نحو 50 كلم، وتبلغ المساحة المبنية للمشروع نحو 1396 متراً مربعاً، ويضم 512 وحدة سكنية. ويتميّز المشروع بأنه يحقق عوائد نصف سنوية تصل إلى 10 في المئة، وتمتد مدة الاستثمار فيه الى 3 سنوات.

كما حصلت الشركة على حقوق الاستثمار في "برج بكة" في مكة المكرمة، ويبلغ حجم الاستثمار فيه نحو 100 مليون دولار.

مصر والكويت

إلى السوق السعودية، تعمل الشركة لضمّ السوق المصرية إلى خريطة استثماراتها، وهي تتطلع إلى الاستثمار "في مشاريع متنوّعة متعثرة تبحث عن مصادر تمويل"، وفق ما يقول **الحمود**، الذي يعتبر "أنّ القطاع العقاري في مصر يزخر بفرص استثمارية واعدة في ظل النمو الذي يشهده، وفي ظل الدور الذي تلعبه المصارف في تطوير القطاع وتوفير التمويل للمشاريع".

أما على صعيد السوق الكويتية، فتعمل الشركة على تطوير "برج الواحة" في قطعة أرض مساحتها نحو 2800 متر، وتمتاز بموقع ستراتيجي على شارع الخليج العربي. يتكوّن المشروع من برجين من 28 طابقاً، الأول عبارة عن برج فندقي يستهدف رجال الأعمال، والثاني سيخصص لمكاتب المجموعة. ويبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 30 مليون دينار كويتي.

4 مشاريع في مكة والمدينة، بقيمة تبلغ 2 مليار دولار أولها "برج زمزم"

كما تعتزم الشركة تنفيذ مشاريع عقارية متنوّعة في الكويت من خلال شركتين سيتم طرحهما للاكتتاب الخاص بالتعاون مع شركاء ستراتيجيين.

منظومة استثمارية

مع التوسّع الذي شهده نشاط شركة منشآت العقارية، كان لا بدّ لها من التوسّع نحو قطاعات مكمّلة لنشاطها الرئيسي كمطوّر للمشاريع العقارية، وذلك من خلال تأسيس شركات جديدة تابعة لها أو المساهمة في شركات قائمة، ما جعل الشركة تعمل ضمن منظومة استثمارية متكاملة من خلال المساهمة في الشركات التالية:

– **شركة صكوك القابضة**: وهي شركة مساهمة كويتية يبلغ رأس مالها نحو 30 مليون دينار كويتي تساهم فيها شركة منشآت للتطوير العقاري بنسبة 10 في المئة، والشركة متخصصة في بيع الوحدات السكنية.

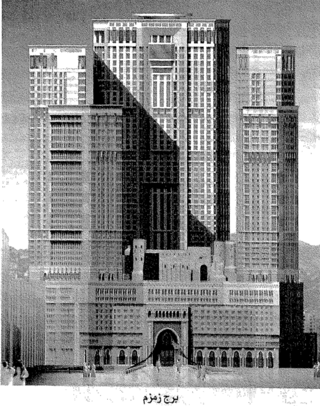
–**شركة ماس العالمية**: وهي بمثابة الذراع التسويقية في القطاع العقاري لشركة منشآت، وقد طوّرت الشركة نشاطها ليشمل تسويق صكوك الانتفاع في برجي "زمزم" و"القبلة". وتساهم "منشآت" بنسبة 60 في المئة من رأس مال "ماس العالمية".

–**شركة أمانة لإدارة الأصول**: هي شركة تتخذ من ماليزيا مقراً لها، ويبلغ رأس مالها نحو 10 ملايين دولار، ومتخصصة في مجال الحج والعمرة، وهي تسعى إلى تأسيس شركات تابعة لها في أسواق أندونيسيا وبنغلادش والهند، بهدف توفير خدمات الحج والعمرة للمسلمين في هذه الدول.

–**شركة منشآت للتطوير والمقاولات**: يبلغ رأس مالها 5 ملايين ريال سعودي، وتتخذ من جدّه مقراً لأعمالها، وهي شركة مملوكة بالكامل لشركة منشآت، ومتخصصة في إدارة مشاريع الشركة الأم في السوق السعودية، وتشرف على أعمال التنفيذ والبناء والتصميم الداخلي والتجهيز.

إلى ذلك، وبهدف خلق تكامل في نشاط الشركة، تساهم "منشآت" في شركة أثمان للاستثمار، التي تلعب دور الذراع التمويلية للشركة، كما سبق لها أن أسست شركة متخصصة في مجال التكنولوجيا لتوفير خدمات التكنولوجيا والمعلومات كافة.

من جهة أخرى، وفي إطار خطة العمل الهادفة إلى تنويع استثماراتها، تستعدّ شركة منشآت لطرح شركتين جديدتين، من خلال الاكتتاب الخاص، الأولى هي شركة بيت الإعمار الخليجي التي ستلعب دور الذراع الاستثمارية في تطوير العقارات التقليدية، كتطوير المشاريع السكنية في الكويت والخارج؛ والثانية، هي شركة نزل العقارية المتخصصة في مجال الضيافة، أي الاستثمار في الفنادق، ويبلغ رأس مالها نحو 15 مليون دينار كويتي، وهي ستباشر نشاطها انطلاقاً من السوق الكويتية قبل أن تتوسّع إلى الأسواق الخارجية. ■



برج زمزم



سلطان الفلاحي

"عقار" تطلق 3 مشاريع في دبي وقريباً إلى عمان والبحرين

دبي - الاقتصاد والاعمال

وسّعت شركة عقار نشاطها خلال أربع سنوات من التسويق العقاري إلى التطوير. أما نظرتها للمستقبل فتتميّز بالواقعيّة والتوسّع المدروس. ولدى الشركة حالياً خطة طموحة لدخول أسواق جديدة مع التركيز على السوق الإماراتية كأولويّة، أما في الخارج فهي تخطط لدخول الأسواق الآسيوية. حول رؤية الشركة ومخططاتها المستقبليّة تحدّث الرئيس التنفيذي لشركة "عقار" سلطان الفلاحي.

بدأت شركة عقار نشاطها في العام 2003 كشركة تسويق عقاري، تعمل على تسويق مشاريع شركتي "نخيل" و"دبي للعقارات" في روسيا. وفي العام 2005 دخلت الشركة قطاع التطوير العقاري من خلال مشروعها الأوّل "بوابة الخليج".

ولا تسعى "عقار" إلى دخول قطاع تطوير المشاريع العملاقة، وإنما تقوم رؤيتها، بحسب **الفلاحي**، على البقاء شركة متوسطة الحجم تنفّذ مشاريع تتميّز بجودة عاليّة. "طموحنا ليس في أن نتحوّل إلى شركة كبيرة وإنما أن نحافظ على استمراريتنا وأن نقوم بتطوير مشاريع متوسطة الحجم لكن بمستوى عالي الجودة".

5 مشاريع في دبي

تتألف حقيبة "عقار" حالياً من 5 مشاريع تقع جميعها في منطقة الخليج التجاري في دبي. وقد أطلقت الشركة 3 من هذه المشاريع، على أن تطلق المشروعين المتبقيين خلال أكتوبر المقبل. والمشاريع الثلاثة التي أطلقت هي: "بوابة الخليج" و"برج سنغافورة" وهما عبارة عن مكاتب تجارية راقيّة. أما الثالث فهو "سكاي فيلا" وهو عبارة عن شقق سكنيّة راقية جداً، وصفها **الفلاحي** بأنها "من أفخم الشقق السكنيّة في المنطقة، سواء لجهة المواد المستخدمة في البناء أو التجهيزات. وتتميّز كل شقة بحوض السباحة الخاص بها بطول 13 متراً، وبالخدمات العديدة التي توفّرها".

وكشف **الفلاحي** أن الشركة بصدد إنشاء مشروع في القطاع الفندقي يتوجّه إلى رجال الأعمال. ويتألف من فندق وشقق مفروشة ويقع في المنطقة نفسها.

ويقول **الفلاحي**: "نحاول دائماً أن نستثمر في وسط المدينة لأنه مركز الثقل وهو المكان الذي يرغب الناس بالتواجد فيه دائماً".

وأعلن أن برج "بوابة الخليج" سينجز خلال الربع الثالث من العام 2008، وبرج "سنغافورة" في منتصف العام 2009، ومشروع "سكاي فيلا" أواخر العام 2009.

ويعتبر العامل الزمني غاية في الأهميّة بالنسبة لشركة عقار حيث تشدّد الشركة على موضوع التسليم وفق الوقت المعلن عنه. وفي هذا الإطار يشرح **الفلاحي**: "على عكس غيرنا من المطوّرين، نحن لا نتدخل نهائياً في عمل المقاول وإنما في عمل الإستشاري. إذ نحرص على أن يكون التصميم بالشكل الأفضل ونطّلع على المواد المستخدمة وعلى التفاصيل كافة، وبالتالي فإن المقاول عندما يقوم بوضع الأسعار يكون على دراية بما يجب أن يستخدمه ويستورده من اليوم الأوّل. أما



برج بوابة الخليج

بالنسبة لنا فتقتصر متابعتنا له على أن التسليم سيكون في الوقت المحدد". وأشار إلى أن "عقار" تتعامل دائماً مع المقاولين الكبار المعروفين، وهي تفضل المقاول المحلي على المقاول الأجنبي لأن الأول "أكثر دراية".

وتتميّز المشاريع السكنيّة والتجاريّة في منطقة "الخليج التجاري" في دبي باستهدافها الشرائح الإجتماعيّة الأعلى دخلاً. عن حجم الطلب على هذا النوع من المشاريع، في ظلّ ارتفاع الأسعار "الصاروخي"، يقول **الفلاحي** "لا يوجد في منطقة الخليج التجاري حتى الآن مشاريع كافية لتلبية هذا النوع من الطلب، فمشروع "سكاي فيلا" يستهدف أصحاب الشركات والرؤساء التنفيذيين ومدراء البنوك الذين يرغبون بتملّك الوحدات السكنيّة التي تؤمن متطلّباتهم ومتطلّبات ضيوفهم". والمشروع يتألف من 63 شقّة، بمساحة 5 آلاف قدم للشقة. أما الأسعار فلم تحدّد بعد، فسياسة "عقار" تقوم على إنجاز المشروع بالكامل قبل البدء بعمليات البيع، "ليتمكن المشتري من الإطّلاع على الشقة بنفسه قبل أن يقدم على الشراء".

وتموّل "عقار" مشاريعها ذاتياً ومن خلال القروض المصرفية ولا تعتمد على عمليات البيع المسبق. "لكّل مطوّر سياسته. نحن نعتبر أن البيع المسبق غير صحيّ، ونرغب أن لا يكون هناك أيّ لبس بيننا وبين المستثمرين". ويلفت **الفلاحي** إلى أن غالبية المشاريع التي تم الإعلان عنها في دبي لم تكتمل بعد.

وتملك "عقار" مشروعاً في أبوظبي لم تعلن عنه حتى الآن، وهي بصدد دخول عمان والبحرين، من خلال مشاريع في قطاع المكاتب. وهي تسعى، إلى التخصّص في تطوير المباني الجيّدة التي تتوافر فيها كافة الخدمات المطلوبة.

وفي خارج المنطقة، تطمح "عقار" إلى التوسّع إلى الصين وفييتنام وسنغافورة. ■

"داماك" تطلق "الجوهرة" في جدّه


حسين سجواني

أطلقت شركة "داماك" العقارية مشروع "برج الجوهرة" في مدينة جدّه السعودية، مضيفة إنجازاً جديداً على سجل مشاريعها الممتدة على أكثر من 33 مليون متر مربع وتخدم 7 آلاف عميل في 5 دول. وأشار رئيس مجلس إدارة "داماك القابضة" **حسين سجواني** إلى أن "السعودية تشكل عنصراً رئيسياً في ستراتيجيتنا التوسّعية، وبالتالي جزءاً من الرؤية العالمية للشركة".

ويتألف برج "الجوهرة" من 40 طابقاً تضم مجموعة من الشقق الطابقية (البنتهاوس) تتكوّن كلّ منها من 5 غرف نوم فاخرة، كما يقدّم المشروع بيئة سكنية فريدة مزوّدة بمرافق حديثة بما فيها نظام ذكي لإدارة المنزل؛ وتمتد المرافق المتقدمة على طابقين من البرج متضمنة حمامات السباحة، ونادياً صحياً، وغرف سونا وبخار، ومساراً للعدو حول البرج.

وقد أوضح الرئيس التنفيذي لشركة داماك العقارية **بيتر ريدروك** أن "خطة الشركة الطموحة تشمل عدداً من الفرص العقارية التي نعتزم الكشف عنها في المستقبل. وتمثل السوق السعودية أهمية كبيرة بالنسبة إلينا، ومشروع "الجوهرة" هو الأحدث في فئته ويبرز مدى التزامنا وثقتنا بالمملكة".


من اليسار: غابرييل بيريز وجو أونغ

"طموح" و"موفنبيك" تطلقان أول فندق في مشروع "مارينا سكوير"

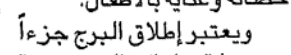
وقّعت شركة "طموح" مذكّرة تفاهم مع شركة "موفنبيك" تهدف إلى تطوير أوّل فندق يحمل اسم العلامة التجاريّة العالميّة في قطاع الضيافة، وذلك ضمن مشروع "مارينا سكوير" في جزيرة "الريم" في أبوظبي.

وقّع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لمجموعة "موفنبيك" **غابرييل بيريز**، والرئيس التنفيذي لشركة "طموح" **جو أونغ**.

وسيضّم الفندق نحو 406 غرف تتوزع ما بين الأجنحة الملكية والأجنحة المتخصصة والصغيرة، إضافة إلى الغرف العادية والشقق الفندقية، كما سيحتوي على ملاعب تنس ومنتجع وملاعب مجهزة بالكامل للأطفال، وصالة رياضية وخمسة مطاعم.

ويعدّ "مارينا سكوير" مشروعاً متعدد الغرض يجري تطويره في جزيرة الريم في أبوظبي، ويضم وحدات سكنية ومكتبية، إضافة إلى فندق "موفنبيك"، ويتوقع الانتهاء من تطوير المشروع بالكامل في شهر ديسمبر 2009.

"مرتفعات داماك" أول برج لعلامة "داماك" التجارية


"مرتفعات داماك"

كشفت "داماك العقارية" عن مشروعها الجديد "مرتفعات داماك"، الأبراج الأولى الموسومة بعلامتها التجارية "داماك".

يتألف كل من هذه الأبراج من 90 طابقاً، تتضّمن شققاً متنوعة الأحجام ونوادي صحيّة للرجال والنساء وحمّامات البخار والسونا وصالة رياضية وأحواض سباحة ومراكز حضانة وعناية بالأطفال.

ويعتبر إطلاق البرج جزءاً من حملة "داماك" الترويجية خلال مفاجآت صيف دبي 2007، ذلك أنه مع كل عملية شراء من عقارات "مرتفعات داماك" أو أي من عقارات "داماك" الأخرى، يتمكن الشاري من الاشتراك في سحب على سيارة فخمة من مجموعة تتضمن سيارة بنتلي كونتيننتال، وسيارتي أستون مارتن فانتيج كوبيه، وسيارتي لامبورغيني غالاردو كوبيه. ويجري السحب مرة كل أسبوعين ابتداءً من 5 يوليو الجاري.

بدء الأعمال الإنشائية في مشروع "كابيتال سنتر" في أبوظبي


مشروع "كابيتال سنتر" في أبوظبي

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للمعارض عن انطلاق الأعمال الإنشائية في مشروع "كابيتال سنتر"، الذي تبلغ قيمته 8 مليارات درهم (مليارا دولار)، وهو مدينة مصغّرة متكاملة للأعمال والسكن مصممة لتكون وجهة عالمية في مجال المعارض.

ويعدّ هذا المجمّع أكبر مشروع على الجزيرة الرئيسية في أبوظبي، حيث يتم انشاؤه حالياً ليحيط بمركز أبوظبي الوطني للمعارض بغية تلبية الاقبال المتنامي على المرافق السكنية والتجارية التي يتطلبها مركز المعارض والفعاليات المقامة فيه.

ومن المنتظر أن يضّم المشروع عند انتهاء العمل به مطلع العام 2011، نحو 23 برجاً بما فيها 6 فنادق عالمية و4 مبانٍ تجارية و8 مجمّعات تشتمل على وحدات سكنية و5 مشاريع متعددة الاستخدام. وسيضّم المشروع كذلك مرسى بحرياً يمتد على مسافة 2,3 كلم وقطاراً كهربائياً ومركز "غاليريا" للتسوق بما يحتويه من مطاعم وصالات للبيع بالتجزئة ودور للعرض السينمائي.



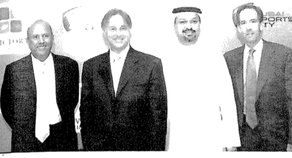
المرافق الرياضية والترفيهية في مشروع "فيكتوري هايتس"

عرضت "فيكتوري هايتس"، المشروع المشترك بين بنك آركابيتا الاستثماري و"مدينة دبي الرياضية" في لقاء إعلامي، آخر المستجدات المتعلّقة بالمرافق الرياضية والترفيهية ذات المستوى العالمي، والتي يتمّ بناؤها لتكون جزءاً من مجمّع فلل الغولف الفاخر.

يشمل المشروع إنشاء "نادي دايفيد لويدز نكست جنريشن وأكاديمية التنس"، الذي يضمّ مجموعة متكاملة من المرافق الرياضية والترفيهية والاستجمام، بما في ذلك ملاعب الاسكواش وملاعب البادمنتون فوق السطوح ومسابح داخلية وخارجية ومرافق معالجة ومنتجعات ومقاه ومطاعم ومحلات تجارية. كما تضم "أكاديمية ديفيد لويد" 15 ملعباً للتنس، بينها 9 ملاعب في الهواء الطلق، و6 ملاعب داخلية مكيّفة تضمّ أروقة للمتفرّجين.

وقد أطلع لاعب التنس ورجل الأعمال **دايفيد لويد** على التطوّرات الأوليّة للأكاديمية والمرافق الترفيهيّة، وقدم شرحاً حول رؤيته وخططه المستقبلية للأكاديمية الجديدة.

كذلك قدّم المدير العام لشركة ترون غولف **مارك شابليسكي**



من اليسار: الرئيس التنفيذي لـ"مدينة دبي الرياضية" بالاسوبرانيام، دايفيد لويد، ياسر عبد الله ومارك شابليسكي

موجزاً عن ملعب الغولف The Dunes المُصمّم من قبل إيرني إيلس، والذي يضمّ ميداناً لبطولات الغولف ذي 18 حفرة تصويب، والذي سوف تشرف على إدارته شركته ترون غولف.

وستغطي "فيكتوري هايتس" مساحة 25 مليون قدم مربع، وسوف تتضمّن، إلى المرافق الرياضية والترفيهية، مجمّعاً فاخراً مؤلفاً من 935 فيللا وأحياء سكنية تتوسط قلب "ديونز غولف كورس".

وقال المدير العام لمشروع "فيكتوري هايتس" **ياسر عبد الله**: "نودّ من خلال "مشروع غولف فيكتوري هايتس" أن نقدّم مجمّعاً سكنياً حصرياً يوفّر لسكانه التوازن الكامل بين معيشة الرفاهية وأسلوب الحياة النشط. ولن تكون "فيكتوري هايتس" من أهم معالم دبي فقط، بل ستتعدى ذلك لتكون على مقربة من أفضل المرافق الرياضية والترفيهية في العالم".

"الدار العقارية" تُعيّن جون بولوغ رئيساً تنفيذياً لعملياتها

عيّنت "الدار العقارية" **جون بولوغ** في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الدار؛ وتتمحور مهامه حول التنسيق بين الأهداف الاستراتيجية لسرعة تطوير مشاريع "الدار العقارية" وبين العمليات الداخلية للشركة، وكذلك التنسيق بين إدارات فريق العمل، بالإضافة إلى إدارة الخطط المستقبلية لتوسّع الشركة.

ويشغل **بولوغ** حالياً منصباً تنفيذياً مهماً في شركة Grosvenor في بريطانيا وإيرلندا، حيث من المقرّر أن يلتحق بـ "الدار العقارية" نهاية الصيف الحالي.

"ركين" تعلن عن تطوير "مدينة رأس الخيمة المالية"



مشروع "مدينة رأس الخيمة المالية"

أطلقت "ركين"، شركة التطوير العقاري في إمارة رأس الخيمة، مشروع "مدينة رأس الخيمة الماليّة"، التي ستضمّ 12 برجاً، ومشروع "رأس الخيمة أفشور"، وهو مشروع قيد التطوير من قبل "هيئة رأس الخيمة للإستثمار".

ويعتبر "رأس الخيمة أفشور" المركز الجديد لمجتمع الأعمال الإقليمي الذي من شأنه تقديم المساعدة المالية والقانونية واللوجيستية وخدمات التأمين ضمن منطقة حرّة.

واعتبر المدير التنفيذي لـ"ركين" **د. خاطر مسعد** أنّ هذا المشروع سيكون معلماً بارزاً على ساحل الخليج العربي، "إذ من الضروري أن يكون هناك مركز مالي خاص لرأس الخيمة ما يعزز من مكانة الإمارة في المنطقة".

"دايموند ديفلوبرز" تطلق "دايموند فيوز" جنوب قرية جميرا



مشروع "دايموند فيوز"

باشرت "دايموند ديفلوبرز"، الشركة الزميلة لـ "دايموند انفستمنتس"، بأعمال الإنشاء في مشروعها "دايموند فيوز" جنوب قرية جميرا.

وتبلغ تكلفة المشروع مليار درهم (271 مليون دولار)، ويضّم 1200 وحدة من الشقق و150 منزلاً.

وقال المدير التنفيذي في الشركة **فارس سعيد**: "إن الإقبال على العقارات ذات الأسعار المعقولة لا يزال قوياً في دبي"، مشيراً إلى أن سوق العقارات في دبي تعرّضت إلى الكثير من حالات التأخير وغياب الشفافيّة، واضاف: "لن تقدّم "دايموند ديفلوبرز" وعوداً لا تستطيع الوفاء بها لأن العقود التي نقدّمها تنصّ على دفع التعويض من دون مهلة".

وكانت الشركة أطلقت العام 2003 مجمّع "مارينا دايموند" الذي يتألف من أبراج سكنية تضّم 1300 وحدة.

"دبي للاستثمار" و"الفجيرة للاستثمار" تطلقان "الطيف للاستثمار" برأس مال 136 مليون دولار

من اليسار: خالد بن كلبان ومحمد الضنحاني

أبرمت "دبي للاستثمار" اتفاقية تعاون مع مؤسسة الفجيرة للاستثمار، الذراع الاستثمارية لحكومة الفجيرة، بهدف إطلاق شركة الطيف للاستثمار التي ستتخذ من إمارة الفجيرة مقراً لها.

وبموجب الاتفاقية، تبدأ شركة الطيف للاستثمار عملياتها برأس مال قدره 500 مليون درهم (136 مليون دولار)، وقد حصلت "دبي للاستثمار" على 60 في المئة من أسهم المشروع المشترك، فيما استحوذت "الفجيرة للاستثمار" على نسبة 40 في المئة.

وسوف تستهل الشركة نشاطاتها في قطاعي العقارات والصناعة، بشراء عدد من الشركات القائمة وتنويع محفظتها الاستثمارية في المستقبل القريب من خلال المشاريع الجديدة والمبادرات ذات التوجه المالي.

يقول العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة دبي للاستثمار **خالد بن كلبان**: "تُعدّ هذه الخطوة فرصة متميّزة لترسيخ مكانة "دبي للإستثمار" على المستوى الإقليمي، حيث تتمثل ستراتيجيتنا بالتوسّع في الإمارات والمنطقة".

من جهته، يقول مدير عام مؤسسة الفجيرة للاستثمار **محمد سعيد الضنحاني**: "سنحقق من خلال شراكتنا مع "دبي للاستثمار" إنجازات متميّزة تساهم في زيادة الشركات التابعة بغية تعزيز النشاط الاستثماري في مختلف القطاعات في إمارة الفجيرة".

وتمتلك "دبي للاستثمار" التي يبلغ عدد شركاتها التابعة 44 وحاملي أسهمها أكثر من 23,500، خبرة تمتد على 12 عاماً في مجال التأسيس والشراء والمشاركة في المشاريع على مستوى الدولة والعالم.

"ميمون للإستثمارات" تطلق "تشامبيونز تاور 3"

مشروع "تشامبيونز تاور 3"

أطلقت شركة "ميمون للاستثمارات" مشروع "تشامبيونز تاور 3" بكلفة 145 مليون درهم (39 مليون دولار). ويقع المشروع ضمن "مدينة دبي الرياضية"، وهو البرج السكني الأكبر ضمن سلسلة "تشامبيونز تاور"، ويأتي إطلاقه بعد مشروعي "تشامبيونز تاور 1 و2" اللذين بيعت وحداتهما بالكامل.

ومن المقرر أن ينتهي العمل بالمشروع الجديد أوائل العام 2009، وهو يوفّر 256 وحدة سكنية تتنوع ما بين استوديو وشقة بغرفة نوم واحدة أو اثنتين. وتمّ تصميم البرج الذي يتألف من 16 طابقاً بأسلوب يركّز على الحياة الصحية، حيث يشتمل على نادٍ رياضي حديث وحوض للسباحة وركن للعصير الطبيعي وغرف للبخار والسونا ونوادٍ رياضية للرجال والنساء. ويمتد المشروع على مساحة 250 ألف قدم مربع ويضم فندقاً من فئة خمس نجوم.

وأوضح المدير العام لشركة "ميمون للاستثمارات" **أحمد شيخاني** أن الإقبال على مشروعي "تشامبيونز 1 و2" كان من قبل جنسيات متعدّدة بما فيها روسيا والمملكة المتحدة.

وكانت شركة "ميمون للاستثمارات" أطلقت مؤخّراً "مركز كامبريدج للأعمال"، باكورة أبراجها التجارية بقيمة 80 مليون درهم (21,7 مليون دولار) في "واحة دبي للسليكون" التي تعد أول منطقة حرة متكاملة لصناعة التكنولوجيا في الشرق الأوسط.

وتعدّ "ميمون للاستثمارات" ذراع التطوير العقارية لمجموعة "ميمون" التي تمتلك خبرة تزيد على 28 عاماً في مجال التطوير العقاري، وتنتشر أعمالها في 90 دولة في آسيا وأفريقيا والشرق الأوسط واوروبا.

أما قيمة المشاريع العقارية التي أطلقتها في دبي حتى الآن فتبلغ نحو 600 مليون درهم (163 مليون دولار).

"أوكيانا" تستكمل تصميم "قارة أستراليا" في مشروع "جزر العالم"

أعلنت "أوكيانا وورلد فيرست"، الشركة المطوّرة لمجموعة الجزر التي تشكّل "قارة أستراليا ونيوزيلندا" ضمن مشروع "جزر العالم"، عن بدء المرحلة التنفيذية للتصاميم النهائية لهذه الجزر.

وجاء هذا الإعلان في أعقاب اجتماع عُقِد على مدى يومين في دبي وحضره أكثر من 50 استشارياً متخصصاً من كافة أنحاء العالم. حيث عمل فريق من أبرز المتخصصين الدوليين في كافة المجالات ذات الصلة على استكمال تصميم المشروع الذي سيغطي جزر "قارة أستراليا ونيوزيلندا" في مشروع "جزر العالم"، الواقع قبالة سواحل دبي. وشدّد المشاركون في الاجتماع على تبنّي أفضل الممارسات العملية بما يضمن الحفاظ على التوازن البيئي والإنشائي وتعزيز مستوى الخصوصية والأمان للمقيمين فيه.

واستعرض المشاركون في الاجتماع المنهجيات والأدوات التقنية اللازمة، إلى جانب تنظيم زيارة للجزر لتكوين فهم أعمق حول مشروع "جزر العالم"، حيث وصلت نسبة أعمال الردم في "أوكيانا وورلد فيرست" إلى 80 في المئة.

ويتّسم مشروع "أوكيانا"، الذي يتألّف من 20 جزيرة تبلغ مساحتها الإجمالية 1,8 مليون متر مربع، بعدد من الميّزات الاستثنائية الأخرى بما فيها مرافق اجتماعية وفندقان ومنتجع فاخر ومطاعم ومقاهٍ راقية.



"الاتحاد العقارية" تعرض تطور الأعمال في مشروع "موتور سيتي"

نظّمت شركة "الإتحاد العقارية" جولة إعلامية أطلعت خلالها الصحافيين على تطوّر الأعمال في مشروع "موتور سيتي" الذي تشيّده الشركة على مساحة 38 ألف قدم مربّع. وهو عبارة عن مشروع متكامل ومتخصص في قطاع السيارات ورياضة سباقات السيارات، ويوفّر تسهيلات ترفيهية وتجارية وسكنية جذابة.

ويشتمل المشروع على خمسة معالم رئيسية هي: دبي أوتودروم، مجمع فورمولا1 ثيم بارك، مجمع موتورسيتي للأعمال، أبتاون موتورسيتي، وغرين كوميونيتي موتورسيتي.

ويضّم "دبي أوتودروم" حلبة سباق بطول 5,39 كلم، ومجموعة من الخدمات الخاصة بالسيارات، كمحطات الصيانة وإدارة سباقات السيارات ومراكز صحية والكارتدروم ومدرسة تعليم القيادة وغيرها من الخدمات.

أما مشروع "فورمولا 1 ثيم بارك" فهو عبارة عن وجهة ترفيهية وتعليمية ستضّم كافة التسهيلات لاستضافة سلسلة الأحداث الرياضية السنوية الأكثر شهرة في العالم، وتبلغ تكلفته 360 مليون دولار، ويمتد على مساحة 5 ملايين قدم مربع. وقد تمّ الإنتهاء من وضع ستراتيجية البنية التحتية للمجمع وتجري عمليات الحصول على الموافقات النهائية، ومن المقرّر افتتاحه خلال العام 2009.

أما بالنسبة لـ"مجمع موتورسيتي للأعمال" فهو ينقسم إلى 3 مناطق رئيسية: منطقة تجارة التجزئة، المنطقة التجارية للسيارات، ومنطقة التقنيات التطبيقية.



مشروع "موتورسيتي"

ويوفّر مشروع "غرين كوميونيتي موتورسيتي" مجموعة من الفيلات المخصصة للعائلات، ومنازل منفردة بطابق واحد (بنغالو)، أو منازل متلاصقة بطابقين (تاونهاوس)، إضافة إلى سلسلة من المحلات التجارية والمراكز الترفيهية المتنوعة، على أن يتم تسليمه خلال العام 2009.

وبالنسبة لـ"أبتاون موتورسيتي"، سيوفّر شققاً سكنية صُمّمت للمقيمين في جوار مجمّع موتورسيتي للأعمال ودبي أوتودروم، وتصل طاقته الإستيعابية إلى 3200 وحدة سكنية مع إجمالي مناطق مبنية تصل مساحتها لغاية 876 الف متر مربع. وقد تمّ البدء بإنشائها في نوفمبر من العام 2006 ويتوقع الإنتهاء منها في العام 2009.

"ريلتي كابيتال" تطلق برج "آي رايز" بكلفة مليار درهم

أطلقت شركة "ريلتي كابيتال" للتطوير العقاري مشروع برج "آي رايز" للمكاتب بكلفة نحو مليار درهم (271 مليون دولار).

يتألف البرج من 37 طابقاً، بمساحة مبنية تزيد على مليون قدم مربع، ويقع في منطقة دبي الحرّة للتكنولوجيا والاعلام "تيكوم". وسوف يوفّر "آي رايز" عند انتهاء العمل به أواخر العام 2009 مساحات مكتبية، تبدأ بـ 700 قدم مربع، وتتمتّع بالإنارة الطبيعية والمناظر المطلّة على المنطقة الجديدة من دبي؛ وسوف يتمّ طرحها للمستثمرين على أساس التملّك الحرّ. ويضمّ البرج أيضاً مطاعم ومقاهي وصالات للبيع بالتجزئة ونادياً رياضياً ومواقف متعددة الأدوار للسيارات.



مشروع برج "آي رايز"

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "ريلتي كابيتال" مروان منصور: "تُعدّ معدلات الإشغال العالية لوحدات المكاتب والطلب المتزايد على توفير المساحات المكتبية الفاخرة في دبي حافزاً للشركة على تنفيذ المشاريع التي تتميّز بالابتكار والتكنولوجيا المتطوّرة".

"شيفيلد للعقارات" تطلق "كوربرت تاور" في دبي

أطلقت شركة "شيفيلد للعقارات" مشروع "كوربرت تاور" ضمن مشروع "أبراج بحيرة جميرا" الذي تطوّره شركة "نخيل".

تبلغ كلفة المشروع 300 مليون درهم (81,5 مليون دولار)، وهو يتألّف من برجين: الأوّل يضّم 45 طابقاً، والثاني 10 طوابق. وهو يضمّ مركزاً لرجال الأعمال وصالة ألعاب رياضية ونادياً صحياً.

ويأتي مشروع "كوربرت تاور" ضمن خطط "شيفيلد" الاستثمارية لتطوير مشاريع للتملّك الحرّ تصل قيمتها إلى 5 مليارات درهم (1,3 مليار دولار) خلال العام 2007. وتطوّر الشركة حالياً مشاريع تصل قيمتها إلى 1,5 مليار درهم (407,6 ملايين دولار).

ويعدّ مشروع "كوربرت تاور" السابع لـ"شيفيلد" في دبي، حيث تضمّ محفظتها العقارية مشروع مارينا 101 المكوّن من 101 طابق بارتفاع 412 متراً، وتبلغ كلفته الإجمالية 1,4 مليار درهم (380 مليون دولار)، ويتوقّع إنجاز العمل في المشروع خلال الربع الأول من العام 2010. ومن مشاريع "شيفيلد" أيضاً، مشروع "سوبريم رزيدنسي" السكني والواقع ضمن مشروع المدينة العالمية "إنترناشونال سيتي" وقد تمّ تسليمه للمستثمرين. وتخطط الشركة لتطوير عدد من المشاريع السكنية الأخرى، إضافة إلى مركز تجاري سيُعلن عنه قريباً.

"طاقة" الإماراتية تشتري شركة كندية لاستكشاف النفط وتدعم التمويل الإسلامي للمشاريع


بيتر باركر-هوميك

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة "طاقة" عن شراء شركة نورثروك ريسورسز ليميتد الكندية لاستكشاف، وإنتاج النفط بعقد تصل قيمته إلى ملياري دولار.

وستوفّر هذه الصفقة لشركة طاقة عند الانتهاء من ترتيباتها، احتياطاً مثبتاً من النفط والغاز يبلغ 142 مليون برميل، أي ما يزيد على 37 ألف برميل نفط مكافئ في اليوم.

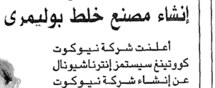
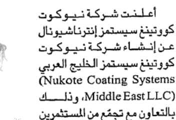
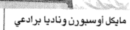
وتأتي هذه الخطوة بعد أن أتمّت الشركة مؤخراً عملية شراء حقوق شركة تاليسمان إنرجي غير المشغّلة في حقل نفط براي البريطاني في بحر الشمال.

من جهة أخرى، أكّدت شركة طاقة التزامها تمويل المشاريع وفق أحكام الشريعة الإسلامية. وعزا الرئيس التنفيذي للشركة **بيتر باركر - هوميك** السبب لاعتقاد الشركة بأنه "اقتراض متين من الناحية الهيكلية، إضافة إلى كونه ملائماً لمعتقدات وعادات المنطقة".

وأوضح أنّ مستشاري التمويل والمستشارين القانونيين المميّزين الذين تستعين بهم "طاقة" "مؤهلون لوضع أفضل الهيكليات للصفقات، بما يلائم متطلبات جميع المموّلين. كما تضمن الإدارة العليا للشركة الإدارة الفعّالة للمشاريع، إضافة إلى مراجعة المراحل المهمة في إطار الخطة الستراتيجية التي ترمي إلى أن يبقى التمويل ضمن التوقيت الأفضل والمسار الأنسب".

يذكر أنّ شركة طاقة، ومقرّها أبو ظبي، تحمل تصنيف Aa3، وتصنيف +A، وحصلت مؤخراً على جائزتي "الصفقة الأفضل في الأسواق الناشئة للعام"، وجائزة "أفضل سندات لمؤسسات الشرق الأوسط للعام".

"نيوكوت كووتينغ سيستمز": إنشاء مصنع خلط بوليمري




مايكل أوسبورن ونادیا برادعي

أعلنت شركة نيوكوت كووتينغ سيستمز إنترناشيونال عن إنشاء شركة نيوكوت كووتينغ سيستمز الخليج العربي (Nukote Coating Systems Middle East LLC)، وذلك بالتعاون مع تجمّع من المستثمرين الإماراتيين. وستقوم شركة نيوكوت الخليج العربي بإدارة وإنشاء مصنع خلط بوليمري بطاقة إنتاجية تصل إلى نحو 90 ألف طن وباستثمار ابتدائي قيمته 10 ملايين دولار أميركي.

ويقول الرئيس والمدير التنفيذي لشركة نيوكوت كووتينغ سيستمز إنترناشيونال **مايكل أوسبورن** أنّ الشركة الجديدة ستبدأ العمل بحلول نهاية هذا العام، حيث ستقوم بتزويد طلاءات البوليمر العازلة ونُظم البطانات والأغشية الحديثة لاستخدامات مشاريع البنية التحتية كالجسور والطرق، وشبكات توزيع المياه.

يذكر أنّ "نيوكوت كووتينغ سيستمز الخليج العربي" هو مشروع مشترك بين شركة "نيوكوت كووتينغ سيستمز إنترناشيونال" ومجموعة من المستثمرين الإماراتيين بقيادة المديرة التنفيذية لـ"يونيكورن لاستشارات تطوير الأعمال" **نادیا برادعي**.

من جهتها، قالت برادعي: "إنّ المصنع سيقوم بإنتاج أنواع الطلاء ومواد التغليف عالية الأداء باستخدام أحدث التقنيات مستهدفاً قطاع التشييد والإنشاءات في الإمارات العربية المتّحدة فضلاً عن مشاريع البنية الأساسية الحكومية"، وأضافت أنّ المصنع الذي سيقوم على مساحة 7 آلاف متر مربع، ومن المتوقع أن تصل قيمة المبيعات إلى 68 مليون دولار في السنة، عند بلوغ الطاقة الإنتاجية القصوى للمصنع بعد 5 أعوام.

"إشراق" تتبنى حلول ترشيد استهلاك الطاقة في فندقين

خالد بشناق

أعلنت "خدمات إدارة الطاقة" عن توقيع اتفاقية تعاون مع شركة "إشراق العقارية الخليجية القابضة" لتوفير حلول ترشيد استهلاك الطاقة لفندقين يحملان علامة "إكسبرس" (Express)، تابعين لمجموعة "هوليداي" في منطقتي الصفا وجميرا.

وقال المدير العام لشركة "خدمات إدارة الطاقة" **خالد بشناق** أن عدد شركات التطوير العقاري التي تستثمر في مجال تبني حلول ترشيد استهلاك الطاقة في مشاريعها يتنامى بشكل كبير، حيث أصبح تطبيق المعايير البيئية في المباني عاملاً أساسياً للعديد من المستثمرين العقاريين.

وبموجب هذه الاتفاقية، ستوفّر "خدمات إدارة الطاقة" حلولاً معمارية تتبنى مفهوم خفض استهلاك الطاقة للمشروعين اللذين وصلت شركة "إشراق" إلى مراحل إنشائية مختلفة فيهما. وسيتم تقديم مختلف الحلول التي تمكّن فنادق "إكسبرس" من تعزيز أداء الطاقة في "هوليداي إن" وتوفير الموارد بشكل ملحوظ من دون الانتقاص من جودة عملياتها وخدماتها وأسلوبها ومستوى الراحة الذي تقدمه بالإضافة إلى تعزيز معايير الرفاهية والصحة والسلامة لضيوفها. وستقدم "خدمات إدارة الطاقة" عملية تقييم منهجية تهدف إلى تحليل وظائف الأنظمة والعمليات وتجهيزات المبنى لتحقيق الأهداف والمهام المطلوبة بأقل تكلفة إجمالية ممكنة. وقال المدير التنفيذي لشركة "إشراق" **سامي الأنصاري أنه** تقرّر تطبيق الحلول المعمارية التي تتبنى مفهوم خفض استهلاك الطاقة بالإعتماد على التزام الشركة توفير بيئة سكنية تتميز عن غيرها من المشاريع بجماليتها وتطبيقها للمعايير الصحية.

فنادق ومنتجعات "غولدن توليب"
انتشار متزايد في الشرق الأوسط وأفريقيا

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

تظهر مجموعة فنادق ومنتجعات "غولدن توليب" قدرة واضحة على مواكبة المكانة السياحية والتاريخية التي تتمتّع بها منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، في ظل الفورة الاقتصادية التي يشهدها عدد من دولها. وشهدت شبكة الفنادق التي تحمل شعار زهرة التوليب ذهبية اللون، الخاصة بمجموعة "غولدن توليب"، نمواً متسارعاً، حيث وصل عددها حتى تاريخه إلى 30 فندقاً ومنتجعاً سياحياً من فئات "غولدن توليب" و"توليب إن"، تضم مجتمعة 4184 غرفة.

يتحدّث النائب الأول للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة فنادق ومنتجعات "غولدن توليب" أمين مكرزل، عن المشاريع التوسعية المستقبلية للمجموعة، فيشير إلى أنّ "غولدن توليب" مستمرة في تنفيذ توجهها الستراتيجي القاضي بتغطية كامل البقعة الجغرافية لمنطقة الشرق الأوسط ودول القارة الأفريقية، باستثناء دولة جنوب أفريقيا. ويقول أنّ شبكة "غولدن توليب" تنتشر حالياً في 12 دولة عربية وأفريقية، هي: الإمارات (المركز الإقليمي للمجموعة في المنطقة ومقره مدينة دبي)، السعودية، عمان، البحرين، اليمن، الأردن، مصر، تونس، المغرب، غانا، نيجيريا، وتنزانيا. وتطمح "غولدن توليب" إلى توسيع انتشارها ليشمل مزيداً من أسواق المنطقة، وهي تستهدف على وجه الخصوص كلاً من قطر، لبنان وسورية، إضافة إلى تجديد تواجدها السابق في الكويت الذي استمر فترة 20 عاماً وانقطع نتيجة هدم الفندق الذي كان يحمل اسم المجموعة. وتعمل المجموعة أيضاً على زيادة انتشارها في الدول التي تنشط فيها حالياً، وإلى توسيع نطاق منطقة نشاطها ليشمل أيضاً السوق الايرانية.

ووفق هذا التصوّر، يقول مكرزل: "إنّ المجموعة تهدف إلى رفع حجم شبكة "غولدن توليب" في المنطقة، مع نهاية العام 2010، إلى 50 فندقاً".

15 فندقاً جديداً

ويعرض مكرزل للائحة مفصلة بسلسلة الفنادق الجديدة التي سيتم افتتاحها خلال فترة تمتد ما بين الربع الرابع من العام الحالي وبداية العام 2009، وعددها 15 فندقاً توفّر 2708 غرف اضافية، وسيرتفع بموجبها حجم شبكة فنادق مجموعة "غولدن توليب" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا الى 45 فندقاً ومنتجعاً سياحياً تضم 6892 غرفة. وتظهر هذه اللائحة التوجّه التوسّعي لـ"غولدن توليب" في عدد من الدول التي تتواجد فيها حالياً، من خلال افتتاح: 3 فنادق جديدة في الإمارات، و2 في عمان، و5 في السعودية، وفندق واحد في مصر، اضافة إلى دخول السوق القطرية للمرة الأولى من خلال تدشين 3 فنادق في مدينة الدوحة، والعودة إلى السوق الكويتية من خلال فندق واحد.


أمين مكرزل

أمين مكرزل:
نعمل لرفع عدد فنادق "غولدن توليب" إلى 50 نهاية 2010

15 فندقاً ومنتجعاً سياحياً جديداً بين 2007-2009

وتختلف طبيعة توزّع فنادق ومنتجعات "غولدن توليب" ما بين دولة وأخرى، سواء على مستوى الانتشار المناطقي أو المُدني، حيث تتوزّع ضمن الدولة الواحدة في أكثر من مدينة ومنطقة. كما على مستوى شريحة النزلاء المستهدفة من خلال توزّعها ما بين فنادق "توليب إن" ذات الثلاث نجوم، وفنادق "غولدن توليب" من فئة أربع وخمس نجوم.

وتضم اللائحة الجديدة للفنادق الـ15، للمرة الأولى منذ إطلاق نشاط المجموعة في المنطقة، 3 فنادق "رويال توليب" موزّعة على كل من مدن الدوحة (قطر) وصلالة (سلطنة عُمان) والدمام (السعودية) بمعدل فندق واحد في كل مدينة، وستفتتح خلال الأعوام 2007، 2008 و2009 على التوالي. وهي وإن لم تكن من فئة فنادق "غولدن توليب" الحاملة لـ5 نجوم، فإنها ستكون بمستوى الفئة نفسها، وستشكل، وفق مكرزل، "جوهرة "غولدن توليب" في المنطقة من حيث الجودة والرفاهية، حيث تركّز المجموعة على تعميمها على مستوى دول المنطقة ومختلف مناطق انتشارها".

تنوّع فئوي وستراتيجي

هذا التنوّع في عمل مجموعة "غولدن

توليب" في منطقة الشرق الأوسط والقارة الأفريقية (شمالاً وغرباً)، تعكسه طبيعة خريطة انتشارها الحالية والمستقبلية. فالفنادق الـ 45 تتوزّع ما بين 31 فندقاً "غولدن توليب" و11 "توليب ان" و3 "رويال توليب". وإذ يلاحظ أنّ 6 من الفنادق الـ 15 الجديدة ستكون من فئة "توليب ان"، اي من فئة الفنادق ذات الثلاث نجوم، فهذا يعكس من وجهة نظر مكرزل حاجة المنطقة إلى هذا النوع من الفنادق ذات الكلفة المنخفضة نسبياً، كما ارتفاع الطلب عليها، خصوصاً أنها قادرة على توفير مستوى رفيع من الخدمة والجودة".

ويترافق ذلك مع ستراتيجية عمل تتمثل في الإدارة والدعم التقني المتواصل لناحية التدريب والترويج والتسويق والمراجعة الدورية لضمان الجودة والنوعية، أي أن مجموعة "غولدن توليب" في المنطقة تنأى بنفسها عن التملّك العقاري للفنادق والمنتجعات الأعضاء، وتكتفي بالإشراف عليها من خلال نموذجي، الإدارة المباشرة وحق الامتياز. يقول مكرزل: "بعد أن كانت غالبية فنادق المجموعة في المنطقة تعمل وفق حق الامتياز (فرانشايز) الممنوح لملاّك تلك الفنادق من قبل المجموعة بعد التأكد من قدرتهم على تطبيق المعايير والشروط المطلوبة للحصول على امتياز حيازة اسم وشعار التوليب. فإن المجموعة قامت خلال السنتين الماضيتين بالتركيز على اعتماد نموذج الإدارة المباشرة ونشره في المنطقة. وقد تمّ خفض عدد الفنادق التي تعمل وفق نموذج الـ "فرانشايز" إلى حدود 50 في المئة، مع توجّه إلى تعميم أسلوب الإدارة المباشرة على اغلبية أعضاء شبكة "غولدن توليب" في المنطقة، وذلك بعد أن اثبتت التجربة أن تولي المجموعة الاشراف المباشر على عمل الفنادق الأعضاء انعكس تحسناً في أدائها وجودة خدماتها".

مكانة عالمية ومواكبة للتحوّلات

هذه المرونة، التي يتصف بها عمل مجموعة "غولدن توليب"، لا تنطلق من فراغ، بل من تواجد تاريخي يزيد عمره على 45 عاماً من النشاط المتنامي للمجموعة في مجال الصناعة الفندقية وقطاع السياحة والسفر، وكذلك من المكانة العالمية والتواجد الدولي اللذين تتمتّع بهما المجموعة انطلاقاً من مكاتبها الرئيسية في سويسرا وهولندا، وانتشارها في مختلف بقاع الأرض من خلال شبكة مؤلفة من 250 فندقاً ومنتجعاً سياحياً، تغطي مختلف شرائح النزلاء. إضافة إلى مواكبة المجموعة، وفقاً لـ مكرزل، "للتحوّلات الكبيرة التي يشهدها القطاع السياحي في هذه المنطقة من العالم والتميّز الذي تتصف به دولها المختلفة، ما جعل من تلك المنطقة مكاناً جذاباً لمختلف فئات المسافرين من الأجانب الراغبين بزياراتها سعياً وراء سبر غور مقاماتها الدينية أو مواقعها الأثرية، كما من رجال الأعمال الساعين لقطف حصة من الفورة الاقتصادية التي تشهدها العديد من دولها، إضافة إلى تنامي السياحة البينية سواء للاستشفاء أو للدراسة، كما لتمضية الاجازات السنوية والأعياد الموسمية". ■

فندق "غولدن توليب" الكويت



مبنى الفندق الجديد في الكويت

تمّ مؤخراً توقيع إتفاقية بين شركة الشاهد العقارية وإدارة "غولدن توليب" الكويت، تتولى بموجبها مجموعة "غولدن توليب" إدارة الفندق الذي تملكه شركة الشاهد، وسيكون الفندق من فئة 5 نجوم وسيقع مقره في منطقة السالمية في العاصمة الكويت، ومن المتوقع أن يكون الفندق الجديد جاهزاً للإفتتاح بحلول شهر يناير 2008 وبالتزامن مع مهرجان "هلا فبراير" السنوي للإحتفالات في الكويت.

وفي المناسبة يقول الرئيس التنفيذي للمجموعة هانز دبليو. آر. كنيدي: "بعد أن قدمنا خدماتنا لسوق الكويت في الماضي، فإنّ إضافة هذا الفندق لمحفظتنا من شأنه أن يساهم في نجاح خطط التنمية والتطوير التي نقوم بتنفيذها في المنطقة، وسيقوم عملاؤنا في مختلف أنحاء العالم بتقديم الخدمات لهذا الفندق الجديد كمقصد جديد لاستكمال وتعزيز مكاسبنا في الكويت، والمزج ما بين شعارنا ومعاييرنا الدولية والنكهة المحلية التي نمتاز بها في المنطقة".

ومن ناحيته، يقول النائب الأول للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا أمين مكرزل: "سيصبح فندق "غولدن توليب" الكويت مساهماً رئيسياً في تقديم خدمات الضيافة والسياحة في الكويت، والمساعدة الفنية والخدماتية نتيجة ما سيتمتع به من معايير عالمية ومفاهيم مبتكرة من حيث التصميم والخدمات التي سيقدمها كفندق عصري. وسنعمل من خلال هذا الفندق على نشر مفهومنا الجديد في مجال المطاعم تحت إسم "برانش" لتقديم خدمات الطعام طوال اليوم في المقهى والصالة ومن خلال مجموعة متنوعة من المطاعم. وسيحتوي الفندق على صالات للولائم والحفلات، وصالات للإجتماعات، وستتوافر خدمات الإنترنت اللاسلكية في جميع أنحاء الفندق، كما سيضم بركة للسباحة ومركزاً للياقة البدنية ونادياً صحياً، والعديد من الأجنحة الفخمة والمصممة بشكل خاص لتلبية إحتياجات قطاع المؤسسات والشركات".

■■

قريباً 3 فنادق جديدة من فئة "رويال توليب" ذات الخمس نجوم

■■

نجاح نموذج فنادق "توليب إن".. ونموذج الإدارة المباشرة بدلاً من الـ "فرانشايز"

■■

"جزيرة اللؤلؤ" مشروع سكني متميز في المنامة



إلياس قرعان

المنامة – الاقتصاد والأعمال

يشكّل مشروع جزيرة اللؤلؤ في مملكة البحرين نموذجاً للتكامل بين القطاعين العام والخاص، وهو ثمرة تعاون بين حكومة مملكة البحرين ومجموعة معوض اللبنانية. ويعكس المشروع حجم التطورات التي يشهدها القطاع العقاري في البحرين، بعد سلسلة المشاريع العملاقة التي طرحت في سياق ارتفاع الطلب على العقارات في المملكة.

يقول المدير العام في "اللؤلؤ للسياحة" **إلياس قرعان** أن مشروع اللؤلؤ كان وليد ثمرة الاتصالات التي تمت بين مجموعة معوض اللبنانية وحكومة مملكة البحرين، حيث تمّ التوصل إلى عقد اتفاقية بين الطرفين لإطلاق مشروع مشترك يجسد رؤيتهما. ونصت الاتفاقية على تأسيس شركة "اللؤلؤ للسياحة" المالكة للمشروع على أن يساهم كل من الطرفين بنسبة 50 في المئة من كلفة المشروع، المقدرة بنحو 450 مليون دينار بحريني أي ما يعادل نحو 1,2 مليار دولار.

مكونات المشروع

عن مكونات المشروع، يقول **قرعان**: يقع على قطعة أرض تمتد على مساحة نحو 6,23 ملايين قدم مربع، وتتميز بإطلالة على شواطئ مدينة المنامة. ويضم المشروع 39 مبنى سكنياً تحتوي على نحو 1217 شقة، وبرجاً سكنياً يتألف من 33 طابقاً، و49 فيللا متوسطة الحجم، و65 فيللا تطل جميعها على بحيرات خاصة، وفندقاً من فئة 5 نجوم يحتوي على 250 غرفة، و42 شقة فندقية. كما يحتوي على كافة الخدمات الرئيسية: منتجع، ناد صحي، وآخر رياضي، مطاعم مراكز تسوق، مرفأ سفن، نادي يخوت، ومركز صحي يهدف إلى توفير الخدمات المتخصصة. وسيتم تنفيذ مشروع الجزيرة على مرحلتين، تنتهي أعمال الأولى في مطلع العام 2009، والثانية في نهاية العام 2010.

ويوضح: "يتمتع المشروع بعدد من المزايا الإضافية، حيث سيضم مساحات خضراء تحافظ على المكونات الطبيعية، كما ان جميع المباني السكنية، باستثناء برج الجزيرة، ستكون منخفضة الارتفاع اذ سوف يتراوح ارتفاعها ما بين 6 إلى 13 طابقاً، وهي تشكّل أقل من 30 في المئة من إجمالي مساحة المشروع".

ويشير **قرعان** إلى أن الشركة اعتمدت آليات تسويق تتواكب مع أهمية المشروع، وقد أوكلت هذه المهمة إلى شركة معوض للإدارة والتسويق التي اعتمدت بدورها خطة واضحة المعالم بهدف التعريف بأهمية المشروع وأبرز مزاياه، وقد بدأت عملياً بيع وحدات متنوعة في الجزيرة، وبلغت نسبة المبيعات نحو 35 في المئة من مجموع الوحدات المطروحة.

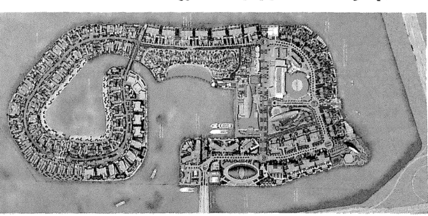
خبرة عقارية طويلة

تتمتع مجموعة معوض بخبرة طويلة في القطاع العقاري، فسبق لها أن طورت العديد من المشاريع العقارية والسياحية في لبنان وأوروبا، في وقت لم تكن دول الخليج دخلت بعد مرحلة الفورة العقارية. ولعل هذا الواقع أكسب الشركة قاعدة عملية متينة، خصوصاً أنها لعبت دوراً حيوياً في أسواق أوروبا. واختيار حكومة مملكة البحرين لمجموعة معوض جاء نتيجة هذه المسيرة الحافلة بالإنجازات، فالاختيار جاء في ظل وجود شركات عملاقة محلية وخليجية تعمل في البحرين وتساهم في تطوير مشاريع عملاقة.

وفي هذا السياق، يقول **قرعان**: "لعبت مجموعة معوض دوراً مهماً في تطوير العديد من المشاريع توزعت بين لبنان والخارج. ففي لبنان طوّرت الشركة فندقاً ومنتجع غراند هيلز THE GRAND HILLS، مشروع مدينة الدلهمية، مشروع LES GRADINS، وفي أوروبا طوّرت فندق دو فوندوم في باريس (HOTEL DE VENDOME, PARIS)، ومشروع (Hotel Cap Ferrat, France) وفندق HOTEL HAUTS-LIEUX,MEGEVE.

البيئة الاستثمارية في البحرين

ويختتم **قرعان** بالإشادة بالبيئة الإستثمارية في البحرين، ويقول أنها بيئة منفتحة، تعتمد التخطيط السليم والأخذ بالمثال والإستناد إلى القوانين العالمية. ويؤكد أنها قابلة للتأقلم مع معظم المشاريع وأنواعها. ويقول: "نحن نعتقد أن البحرين في الطريق الصحيح نحو زيادة وتعزيز دورها في المنطقة من خلال مواكبة التطورات الداخلية والخارجية والدخول في شراكات مثمرة مع أطراف ذي خبرة عالمية". ■



مشروع جزيرة اللؤلؤ

السياحة في مقدم أولويات الحكومة الماليزية

إهتمام خاص بالسيّاح العرب الأكثر انفاقاً

كوالالمبور - سحر غانم

أسفرت الحملة الترويجية التي تقوم بها وزارة السياحة الماليزية عن ارتفاع ملحوظ في عدد السياح إلى ماليزيا ليصل العام الماضي إلى 17,5 مليون سائح، بزيادة نسبتها 6,8 في المئة عن العام 2005. وتأتي هذه الحملة في إطار احتفال ماليزيا بمرور 50 عاماً على استقلالها، حيث تنظّم الحكومة أكثر من 240 احتفالاً خاصاً بالمناسبة. وتركّز ماليزيا في نشاطها الترويجي والتسويقي على المنطقة العربية باعتبار أن السياح القادمين من هذه المنطقة ينفقون 3 مرّات أكثر من السياح الأوروبيين و5 مرّات أكثر من السيّاح الآسيويين والصينيين.

يكشف وزير السياحة الماليزي داتو سيري تنكو عدنان منصور أن الهدف هو جذب 20,1 مليون سائح أجنبي خلال العام الحالي، وذلك في سياق حملة "زوروا ماليزيا 2007" ومن المتوقع أن يصل حجم إنفاقهم إلى نحو 13 مليار دولار.

وبعد أن كان مقرراً أن تنتهي الحملة في 31 ديسمبر من العام الحالي، تقرر مواصلتها حتى شهر أغسطس من العام المقبل، ومن المتوقع أن يصل عدد السياح الوافدين إلى ماليزيا في العام 2008 إلى 21,5 مليون سائح، بإيرادات من المتوقع أن تصل إلى نحو 14,3 مليار دولار.

ويؤكد منصور على أهمية هذا العام على الصعيد السياحي في ماليزيا، بحيث تكثّف الحملات الترويجية والنشاطات الكثيرة والمتنوعة التي تُسهم في جذب السيّاح من مختلف أنحاء العالم، مشيراً إلى زيادة عدد رحلات التعريف بماليزيا والمخصصة لوكلاء السياحة والسفر والصحافيين إلى 5 آلاف رحلة. وكان العام 2007 قد شهد انطلاقة قوية سياحياً، حيث استقبلت ماليزيا في شهر يناير 1,6 مليون سائح، بزيادة 8,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

الاهتمام بالسائح العربي

وفي إطار السعي لزيادة السياح العرب الى ماليزيا، قام وزير السياحة الماليزي بجولة على عدد من الدول العربية، نظراً للأهمية التي يتمتع بها السائح العربي، فهو الأكثر إنفاقاً قياساً بالسياح الآخرين. فالسائح السعودي سجل أعلى نسبة إنفاق بين جميع الوافدين إلى ماليزيا، وعلى مدى سنوات عدة. ويظهر اهتمام ماليزيا بالسائح العربي من خلال إنشاء المطاعم العربية وتعليم اللغة العربية للأدلاء السياحيين وموظفي وزارة السياحة وحثهم على التقرب أكثر من التعاليم الإسلامية، التي سيكون لها أثر بالغ في فهم طبيعة وخصوصيات، وبالتالي احتياجات السائح العربي والمسلم.

كما تشجّع ماليزيا زيادة الاستثمارات العربية فيها، وخصوصاً في القطاع السياحي، من خلال تقديم العديد من الخدمات والحوافز للمستثمرين، كتسريع إجراءات تراخيص المشاريع، وتقديم الاستشارات المجانية، والإعفاء الضريبي، وتسهيل الحصول على القروض البنكية. وتتميز ماليزيا بمرونة قانونها الاستثماري الذي يسمح للمستثمرين الأجانب بتملّك الأغلبية في المشاريع المشتركة مع المواطنين الماليزيين.

وجهة سياحية مميّزة

ستشهد ماليزيا هذا العام 240 احتفالاً، أهمها 50 حدثاً، من بينها المغامرة الفضائية الماليزية الدولية، المنافسة الماليزية الدولية للمفرقعات، معرض كوالالمبور الدولي للوشم، إضافة إلى أحداث موسيقية ورياضية مختلفة.

ويعدّ حدث "ألوان ماليزيا"، الذي يحتفل به هذا العام تحت شعار "ملايين الألوان، ملايين الابتسامات"، من أبرز الأحداث السنوية في روزنامة السياحة الماليزية، كونه يعطي فكرة عن حضارة وفنون وتقاليد البلد، ويلقي الضوء على تنوع المجتمع الماليزي، من خلال المعارض الحرفية والعروض التقليدية في الفنادق والمراكز التجارية.

وتعتبر ماليزيا وجهة سياحية مميزة، خصوصاً أنها في قلب آسيا وتتمتع بخصائص ومقومات سياحية مهمة. ويعتبر عامل الأمن والاستقرار السياسي من بين عناصر الجذب الأساسية للسياح، بالإضافة إلى الفنادق المتطورة والطبيعة الخلاّبة. كما أتاح التطور الكبير الذي شهدته البنية التحتية لماليزيا فرصة تحول البلاد إلى مركز خدمات كبير ووجهة سياحية، لا للإقليم المحيط بها فقط، بل للشرق الأوسط وأوروبا. وساعد على ذلك وصول الخطوط الماليزية الى أكثر من 100 محطة حول العالم. كما تشكّل سهولة حصول الزائرين على تأشيرة الدخول عنصر جذب إضافياً، خصوصاً في وقت تتزايد فيه القيود على منح تأشيرات الدخول إلى مناطق سياحية عديدة في العالم. كذلك تعتبر ماليزيا مركزاً للمعارض الدولية لما تتمتع به من موقع جغرافي مميز حيث تتوسط دول شرق آسيا ما يجعلها مليئة بالفعاليات على مدار السنة.

وبالإضافة الى ذلك، يوفّر التنوّع العرقي والطائفي في البلاد تنوعاً في الخدمات والأطعمة، إذ تحتضن ماليزيا مجموعات عرقية ودينية عديدة تمثل في كاملها النسيج الاجتماعي للبلاد.

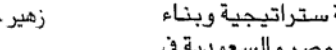
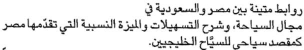
كما يعتبر التسوق أحد أهم مفردات الترويج السياحي في ماليزيا، حيث توجد مئات الأسواق التجارية الضخمة وتتميز بأنها تشكل أسواقاً حرة لا يفرض فيها أي نوع من أنواع الضرائب. ■

عدد وحجم إنفاق السيّاح الوافدين إلى ماليزيا

السنة	عدد السيّاح (بالملايين)	حجم الإنفاق (بمليارات الدولارات)
2002	13.29	7.53
2003	10.58	6.21
2004	15.7	8.66
2005	16.43	9.33
2006	17.55	10.60

القافلة السياحية المصرية تصل إلى السعودية


زهير جرانة

وصلت القافلة السياحية المصرية إلى السعودية ضمن جولة خليجية تشمل دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتهدف هذه الزيارة إلى تأسيس شراكة ستراتيجية وبناء روابط متينة بين مصر والسعودية في مجال السياحة، وشرح التسهيلات والميزة النسبية التي تقدّمها مصر كمقصد سياحي للسيّاح الخليجيين.

ترأس القافلة وزير السياحة المصري **زهير جرانة** وضمت عدداً من كبار مسؤولي وخبراء السياحة المصريين، إضافة إلى ممثلي غرف المنشآت السياحية والفندقية وشركات السياحة والفنادق المصرية.

وفي المؤتمر الصحفي الذي عقده في مدينة جدّه، أشار الوزير جرانة إلى أنّ "ازدياد الاستثمارات الخليجية في قطاع السياحة المصري يؤكد الدور المتنامي الذي تلعبه مصر كعاصمة ثقافية للعالم العربي وكمقصد محبب للمسافرين الخليجيين". وأضاف: "لا تزال مصر تحتلّ إحدى أعلى المراتب العالمية في مجال السياحة، وهي ضمن قائمة أفضل المقاصد للسيّاح الخليجيين وبمثابة المنزل الثاني لهم. وقد شجّعت الإصلاحات التي طرأت على قانون ملكية العقارات في مصر والأسعار المنافسة عدداً من المواطنين الخليجيين على شراء منازل في مصر. كما تلعب البنية التحتية المتكاملة في مصر دوراً متنامياً في جذب المزيد من الزوّار".

وكانت أعداد السيّاح الوافدين إلى مصر من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا شهدت ازدياداً ملحوظاً وصل إلى 12,9 في المئة لترتفع من 1,7 مليون سائح في العام 2005 إلى 1,9 مليون في العام 2006. ويشكّل الزائرون من المنطقة ما نسبته 1 إلى 5 في المئة من عدد السيّاح الإجمالي في مصر. ويعدّ تطوير السياحة العربية إلى مصر أولوية ضمن خطط تطوير هذا القطاع حيث تشكّل 21 في المئة من مجمل السياحة الوافدة إلى البلاد.

افتتاح فندق المنشر روتانا في الكويت

انضم فندق المنشر روتانا الكويت إلى سلسلة الفنادق التي تديرها شركة روتانا للفنادق والمنتجعات على مستوى المنطقة، وتزامن افتتاحه مع العيد الوطني الـ25 لدولة الكويت.

يضمّ الفندق، المصنّف من فئة 5 نجوم، 200 غرفة وجناح مطلة على البحر، وهو جزء من "مجمّع المنشر" الذي يمتد على مساحة نحو 300 ألف متر مربع. ويقع الفندق في منطقة الفحيحيل، على مقربة من "مجمّع الكوت التجاري" الذي يوفّر فرصاً عدة للتسوّق، ويبعد عن مطار الكويت الدولي مسافة زمنية لا تتعدى 25 دقيقة، وعن العاصمة نحو 15 دقيقة، و45 دقيقة عن الحدود مع المملكة العربية السعودية.

ويتوقّع مدير عام الفندق **أحمد عوض الله** أن تصل نسبة الإشغال في السنة الأولى إلى نحو 65 في المئة. ويشير إلى أنّ ملكية الفندق، الذي بلغت تكلفته الإجمالية نحو 15 مليون دينار كويتي، تعود إلى شركة التمدين العقارية.

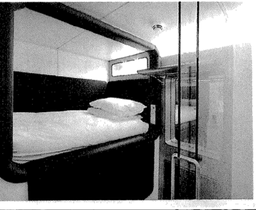
موضحاً أنّ الفندق يوفّر حزمة متكاملة من الخدمات المتطوّرة لرجال الأعمال، بينها الاتصال السريع عبر الإنترنت، قاعات اجتماعات، إضافة إلى مرافق ترفيهية من نواد رياضية، و3 مطاعم متخصصة: هي "فيلكا"، "سيتي كافيه" و"باي فيو". كما يضمّ الفندق قاعات وغرفاً للاجتماعات تتسع لقرابة 200 فرد. وتتصف قاعة الاحتفالات بميزة الأغراض المتعددة وقابلية تحويلها إلى قاعات منفصلة زوّدت بأحدث أجهزة الاتصالات والتقنيات السمعية والبصرية اللازمة لعقد الاجتماعات والمؤتمرات وغيرها من المناسبات.


أحمد عوض الله

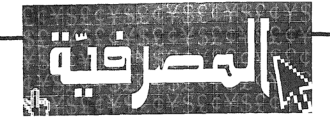
إلى ذلك، يوفّر الفندق قوائم طعام غنية تلائم جميع المناسبات. وفي الطابق الأعلى حيث "الروف توب" يوجد نادي Body Lines الصحّي المزوّد بجاكوزي داخلي وغرف المساج، إلى جانب بركة للسباحة يتمّ التحكّم بحرارة مياهها، ومركز للياقة البدنية حيث المعدات والأجهزة المتقدّمة وصالة الجمنازيوم الحديثة والسونا وملعب التنس.

"إيفا للفنادق والمنتجعات" تفتتح أول فنادق "يوتل" في مطار غاتويك-لندن

أعلنت "إيفا للفنادق والمنتجعات" عن افتتاحها أولى فنادق "يوتل" في المملكة المتحدة. ويعدّ هذا الفندق الأول في سلسلة فنادق "يوتل" التي تعتزم "إيفا للفنادق والمنتجعات" افتتاحها في مختلف أنحاء العالم من خلال شركة يوتل (Yotel Limited). ويقع المشروع في المبنى الجنوبي من مطار غاتويك، وسيوفّر للمسافرين المتوقّفين في المطار والمغادرين باكراً أماكن خاصة، ذلك أنه يمكن الإقامة في غرف "يوتل غاتويك" لفترات تبدأ من 4 ساعات بتكلفة 25 جنيهاً استرلينياً.



وقد تمّ تحديد مواقع مهمة عدّة على مستوى العالم لإنشاء مجموعة فنادق "يوتل" بما فيها: دبي، هولندا، سنغافورة، تايلند، ألمانيا، نيويورك، روسيا، الهند، جنوب أفريقيا، وغيرها.



رأي

دور الفرع

شهد دور الفروع لدى المصارف التجارية تحولات عديدة في العقدين الماضيين، حيث انتقل الفرع من كونه القناة الوحيدة لإيصال الخدمة المصرفية إلى مركز لتسويق المنتجات المصرفية والمالية في عصر الاتصالات والانترنت التي أبطلت تقريباً حاجة الذهاب إلى المصرف لإجراء العمليات المصرفية العادية. وينطبق ذلك خصوصاً في الدول المتقدمة التي مكننت معظم الخدمات المصرفية بما فيها قروض التجزئة التي أصبحت تمنح عبر الانترنت وحتى عبر أجهزة الصراف الآلي في بعض الحالات. وتراجع دور الفروع في مرحلة أولى لكنه سرعان ما تعزز بعد أن أيقنت المصارف أن تقليص عدد الفروع يؤدي إلى هبوط عدد العملاء وانخفاض الإيرادات بنسبة أكبر بكثير من الوفر المحقق من انخفاض المصاريف، كما بيّنته تجارب المصارف السكندينافية بصورة خاصة في التسعينات.

وقد تتالت الابتكارات والأفكار الجديدة بالنسبة لدور الفروع في السنوات الأخيرة، فانتقل الفرع بداية من قناة لتقديم الخدمات الشاملة إلى مكان مخصص لتقديم خدمات التجزئة ليتغير التخصص مجدداً ويصبح مركّزاً على خدمات الصيرفة الخاصة مع مكننة مختلف الخدمات التقليدية العادية بحيث يتفرغ الموظفون لخدمة العملاء المميزين. وفي هذه التحولات تغيرت أيضاً مواصفات موظفي الفروع، حيث كان المطلوب من الموظف أن يتمتع بكفاءات مصرفية ومالية عامة وإن كانت غير معمّقة، ثم أصبح عليه أن يتحلى بمهارات التسويق والبيع ليصبح المطلوب أخيراً أن يكون ذات ثقافة عالية ومتخصصة ليتمكن من تقديم منتجات الصيرفة الخاصة التي قد يدخل في بعضها أدوات هندسة مالية متقدمة تماشياً مع متطلبات كل عميل على حده.

كذلك تنوعت الخدمات المقدمة وتطور نطاقها لتشمل أيضاً خدمات ومنتجات غير مالية في بعض الأحيان. ضمن هذا الاتجاه، برزت مؤخراً فكرة مشابهة للصيرفة الإسلامية، تتمثل بقيام المصرف بشراء بعض السلع المعمّرة، كالمنازل والسيارات والخدمات الصحية، ليعود ويبيعها إلى عملائه من خلال تسويقها عبر شبكة فروعه. جاء هذا الطرح من منطلق أن المصرف يستطيع الحصول على مثل هذه السلع بسعر أفضل بكثير من المستهلك العادي، على أن يعيد بيعها بسعر أعلى محققاً ربحاً تجارياً عليها. بالإضافة إلى ذلك، يقدم المصرف إمكانية حصول العميل على التمويل اللازم لشراء هذه السلع، وهنا فقط يختلف عن المصرف الإسلامي البحت من حيث تحديده لنسبة الفائدة على القرض الممنوح.

خاص ... خاص

الأردن يجتذب اهتمام المصارف اللبنانية

لا تزال السوق المصرفية الأردنية موضع اهتمام المصارف اللبنانية التي تسعى إلى دخول هذه السوق لأسباب أردنية وغير أردنية.

وهذا الاهتمام بالسوق الأردنية يأتي في وقت لا تزال التدفقات الاستثمارية إليها تحافظ على زخمها مدعومة بمشاريع عملاقة في العاصمة والمناطق وببرنامج إصلاحي مطرد، لكن هذا الاهتمام يقابله لتاريخه امتناع البنك المركزي الأردني عن منح تراخيص جديدة نتيجة لتشبّع السوق.

الجديد اللبناني الذي طرأ مؤخراً، هو ما تردّد عن أن بنك بيبلوس قد اشترى نسبة 6,5 في المئة من اسهم البنك الأهلي الأردني الذي يرأس مجلس إدارته د. **رجائي المعشر**. وتأتي هذه الخطوة من جانب بنك بيبلوس استكمالاً لسعيه إلى توسيع انتشاره العربي الذي بدأ ببنك في سورية وآخر في السودان وبمكتب تمثيل في أبو ظبي.

يشار إلى أن الاهتمام المصرفي اللبناني بالأردن ابتدأ مع بنك سوسيته جنرال، ثم أعقبه تواجد مباشر عبر فروع لكل من بنك عوده وبنك لبنان والمهجر.

إلى ذلك تجدر الإشارة إلى ارتفاع حصة مجموعة الحريري المالكة لبنك البحر المتوسط Bank MED في البنك العربي.

مؤشرات إيجابية للقطاع المصرفي اللبناني

تمكّن القطاع المصرفي اللبناني وعلى الرغم من الظروف السياسية والأمنية المحيطة به من الاستمرار في إنتاج مؤشرات إيجابية عن أدائه.

وتشير المعلومات أن القطاع تمكّن خلال النصف الأول من العام الجاري من تحقيق نسبة نمو بين 6 و 7 في المئة في المؤشرات المالية الأساسية، وذلك مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2006.

واللافت في هذه النتائج أن الأرباح عن هذه الفترة قد زادت بنسبة تقارب من الـ20 في المئة، مع الأخذ في الاعتبار الربح الفائت الذي كان يمكن تحقيقه في ظل ظروف مستقرة.

المحتويات

كريدي سويس
ستراتيجية تواجد مباشر في بلدان الخليج

دبي – طارق زهنان

ليس مصرف "كريدي سويس" بغريب عن دول المنطقة، فوجوده فيها يعود الى سنوات طوال، نجح خلالها في تكوين قاعدة من العملاء من كبار الشركات مدّهم البنك بمختلف أنواع الخدمات المصرفية الخاصة ذات الطابع الاستثماري انطلاقاً من مقرّه الرئيسي في سويسرا وسلسلة من المكاتب التمثيلية تنتشر في كل من القاهرة وبيروت وأبوظبي ودبي وطهران.

"لكن التطورات والتحولات الاقتصادية التي تشهدها منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، انطلاقاً من الفورة المالية التي تعيشها دول مجلس التعاون الخليجي، كان لابدّ لها من أن تدفع "كريدي سويس" الى اعتماد مفهوم جديد لنشاطه المصرفي في هذه المنطقة، يتخطى الاطار الواسع للعمل المصرفي الدولي، ويغوص أكثر في النطاق الاقليمي ومن ثم المحلي المرتبط بكل سوق على حده، متناغماً مع حاجاتها ومستوعباً لخصوصياتها." كما يقول رئيس وعضو مجلس الادارة التنفيذي لبنك "كريدي سويس أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا" مايكل فيليب (Micheal G. philipp)، وهو المتطلع والمعايش للحاجات والمتطلبات المصرفية والمالية لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، نتيجة عمله لمدة سبع سنوات(1995–2002) في دويتشه بنك، حيث تولى مناصب تنفيذية عدة من ضمنها مسؤوليته عن نشاط دويتشه في دول المنطقة.

مركز دبي المالي العالمي

البداية كانت في شهر ديسمبر من العام 2004، تاريخ حصول مصرف "كريدي سويس" على رخصة بتأسيس فرع له في مركز دبي المالي العالمي، واطلاق أعماله رسمياً في شهر أبريل 2005. وسرعان ما قام البنك بمدّ هذا الفرع بفريق متخصص وأوكل الى **مايكل فيليب** مهام الاشراف على عمله، من خلاله على كامل نشاط البنك في منطقة الشرق الأوسط والقارة الأفريقية.

يلخص **فيليب** دوره الاشرافي على نشاط "كريدي سويس" في هذه المنطقة، قائلاً، "تتمثل مهمتي بأربع نقاط أساسية هي: وضع الاطار الستراتيجي العام لعمل "كريدي سويس" في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، توفير البنيان القانوني والتنظيمي لعمل البنك في مختلف أسواق المنطقة وتحديداً تلك التي يسعى الى التواجد فيها مباشرةً ووفق أوجه مختلفة تتفق مع القواعد التنظيمية الخاصة بكل سوق من تلك الأسواق، هيكلة فرق العمل التي ستتولى تنفيذ مختلف أنشطة البنك، والتركيز على تنمية العلاقة التاريخية التي تجمعه مع قاعدة عملائه في المنطقة نتيجة نشاطه القديم والمستمر في قطاع المصرفية الخاصة."

وعلى الرغم من أن المسؤوليات الملقاة على عاتق **فيليب** بحكم موقعه تشمل إضافة إلى الشرق الأوسط نشاط البنك في القارتين الأوروبية والأفريقية، فإن الاهتمام الذي يوليه **فيليب** لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً ودول مجلس التعاون الخليجي تحديداً، يشكل مرآة لتطلعات "كريدي سويس" وطموحاته في دول هذه المنطقة التي تجتذب كبار المؤسسات والمصارف العالمية، بعد أن كرّس البنك قناعة لا لُبس فيها بأن قطف حصة من ثمار الفورة الاقتصادية يستدعي تخطي المفهوم القديم للتواصل عن بعد مع عملاء "كريدي سويس" في المنطقة، والبدء بتوفير مختلف المتطلبات للبقاء على مقربة من حاجاتهم ومتطلباتهم، وترجمة ذلك تواجداً مباشراً وملموساً داخل تلك الأسواق.

مايكل فيليب

ويقول **فيليب**، "اضافة الى ما تزخر به منطقة الشرق الأوسط من فرص استثمارية، فهي تحتل موقعاً محورياً حيث تلعب دور صلة الوصل ما بين القارات الأوروبية والآسيوية والأفريقية، من الناحية الجغرافية والثقافية وخصوصاً الاقتصادية نتيجة حجم السيولة المتوفّر حالياً في هذه المنطقة من العالم والمتوقع أن يستمر في التزايد خلال الفترة المقبلة، وذلك في وقت يلمس مختلف المراقبين تحولاً في حركة السيولة الخليجية، من حيث انحسار عملية انتقالها الى أسواق الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية، لصالح استثمارها في قطاعات اقتصادية ومشاريع مختلفة داخل المنطقة، وتحوّل الفائض من تلك السيولة صوب الفرص الاستثمارية المتزايدة في القارة الآسيوية ودول أوروبا الشرقية وبشكل متزايد في القارة الأفريقية."

ويضيف **فيليب**، "بناءً عليه وانطلاقاً من فرعه المتكامل لتوفير الخدمات المصرفية الخاصة في مركز دبي المالي العالمي، يبدأ مصرف "كريدي سويس" أولى خطواته التوسعية في المنطقة. وعلى الرغم من أن التشريعات الخاصة بتنظيم نشاط المصارف والمؤسسات المالية في مركز دبي المالي العالمي، تحول دون انغماس "كريدي سويس" في النشاط المصرفي المحلي داخل أسواق دولة الامارات عموماً وامارة دبي

على وجه الخصوص، فإن التواجد المادي على أرض امارة دبي من خلال مركز دبي المالي العالمي، كما من خلال مكتب البنك التمثيلي في دبي، يشكل فرصة للبنك ليجعل من امارة دبي القاعدة الاقليمية التي يطلق البنك منها مشروعه للانتشار في بقعة جغرافية تشمل العديد من دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتمتد حدودها الى تركيا وباكستان في القارة الآسيوية وصولاً الى المغرب في القارة السمراء."

أولاً قطر والسعودية

الترجمة العملانية للمشروع التوسعي لمصرف "كريدي سويس" والذي تشكّل دول مجلس التعاون الخليجي قبلته، حطت أولى رحالها في كل من قطر والمملكة العربية السعودية.

ففي شهر مارس من العام الماضي أعلن "كريدي سويس" عن حيازته على رخصة لتأسيس شركة تابعة متخصصة في توفير

التواجد المباشر في المنطقة ضرورة للتواصل مع متطلباتها

الخدمات المصرفية الخاصة تحت مسمى "كريدي سويس للخدمات المالية"، تعمل انطلاقاً من مركز قطر المالي. ويشير فيليب الى أن "كريدي سويس" في صدد توسيع قاعدة المساهمين في هذه الشركة–تقتصر حالياً على بنك كريدي سويس"– من خلال ضم شريك محلي قادر على دعم توجه البنك لسبر أغوار السوق القطرية ومساعدته على توسيع قاعدة عملائه في قطر، مستفيداً من أن التشريعات الخاصة في مركز قطر المالي تجيز للبنك التعاطي المباشر مع السوق المحلية على مستوى مختلف الخدمات المصرفية الاستثمارية، ما يسمح لبنك "كريدي سويس" باستكمال بناء شبكة علاقاته في السوق القطرية بعد قيامه خلال

السنوات الماضية على التعاون مع كبرى الشركات القطرية، حيث وفّر للعديد منها خدمات المشورة المختلفة لانجاز عمليات استحواذ وتملك في المجال العقاري في أسواق لندن والولايات المتحدة، اضافة الى تولي البنك ادارة الاكتتاب العام في أسهم شركة كيوتل في نهاية التسعينات من القرن الماضي، وتوفير العديد من التسهيلات المالية لشركة قطر للبترول وشركة ديار القطرية."

أما في السعودية فسرعان ما تلقف مصرف "كريدي سويس" تشريع هيئة السوق المالية السعودية، لقطاع مستقل وخاص بالعمل المصرفي الاستثماري ونشاط ادارة الأصول خارج نطاق المصارف التجارية، حيث انضم البنك الى نخبة من 6 مستثمرين سعوديين مؤسساتيين وأفراد، المؤسسين لـ" الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية"، وهي شركة متخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية وإحدى أول الشركات التي حازت على ترخيص من هيئة سوق المال السعودية (ديسمبر 2005) وفق

قانون هيئة سوق المال الجديد، وتمّ الاعلان عن اطلاق أعمالها رسمياً في نهاية شهر مايو من العام الحالي. ويشير فيليب الى حيازة "كريدي سويس" على نسبة 16 في المئة من رأس مال تلك الشركة، وهي حصة موازية لحصص باقي الشركاء والتي تتراوح ما بين 13 و16 في المئة من رأس المال.

وفي وقت تجيز الرخصة الممنوحة حالياً للشركة توفير خدمة الوساطة فقط، فإن فيليب، يتحفظ في الحديث عن الخطوات التوسعية المستقبلية التي ستشهدها الشركة، سواء من حيث امكانية تعديل رخصتها لتشمل ممارسة كامل أعمال الأوراق المالية أي أعمال: "التعامل والإدارة والحفظ والترتيب والاستشارة"، أو من حيث امكانية حيازة البنك على حصة الأغلبية فيها، لتشكل مستقبلاً الذراع المالية والاستثمارية لـ"كريدي سويس" في السوق السعودية.

قريباً أبوظبي والكويت

نجاح "كريدي سويس" في وضع موضع قدم له في كل من دبي، قطر، والسعودية، لا يروي تعطش بنك "كريدي سويس" نحو تأكيد المكانة التي تحتلها دول مجلس التعاون الخليجي على خريطة الانتشار العالمي للبنك.

ويكشف فيليب أن البنك في صدد الانتهاء من انجاز متطلبات الترخيص لانشاء شركات للصيرفة الاستثمارية تابعة له في كل من الكويت وأبوظبي على التوالي بالتعاون مع عدد من الشركاء المحليين في كلتا الدولتين على أن يمتلك البنك حصة الأغلبية فيهما. متوقعاً اطلاق أعمال شركته في الكويت قبل نهاية السنة الحالية، وفي أبوظبي بداية السنة المقبلة.

ويلفت فيليب الى أن كريدي سويس سيحظى من خلال تلك الشركات على موقع متقدّم يمكّنه من جهة التأسيس لتواجد واسع في الكويت ومن جهة أخرى تأكيد التزامه بسوق أبوظبي، وتمتين علاقاته الوثيقة مع كبرى الشركات العاملة في تلك الإمارة.

وفي هذا الاطار يشير فيليب الى آخر أنشطة "كريدي سويس" في سوق أبوظبي، حيث تولى مهام ادارة صندوق "مصدر" للتقنية النظيفة الذي تمّ اطلاقه العام الماضي بحجم 250 مليون دولار أميركي وتبلغ مساهمة البنك فيه 100 مليون دولار أميركي، كما تولى البنك ادارة طرح الصكوك بقيمة 2,5 مليار دولار لصالح شركة "الدار العقارية" وهو حتى تاريخه أكبر اصدار للصكوك القابلة للتحول الى حقوق للملكية على مستوى العالم.

دبي، أبوظبي، السعودية، قطر، الكويت: أسواق تتصدر اهتمامات البنك

صبغة محلية للانتشار

هي اذاً خمس أسواق خليجية تحظى وفق فيليب بالأولوية في مشروعه التوسعي في دول المنطقة، مع توجّه مستقبلي للتواجد أيضاً في سوقي البحرين وعمان، لتشمل شبكته بذلك كامل دول مجلس التعاون الخليجي، ودائماً ضمن مفهوم أساسي قوامه التعاون مع شركاء محليين قادرين على تأمين التناغم ما بين الصفة الدولية لـ"كريدي وسويس" والمفهوم المحلي للدور المصرفي والمالي الذي يطمح اليه البنك لتكوين شبكته من العلاقات والزبائن، ومدهم بالخدمات المصرفية الخاصة والخدمات الاستثمارية.

ويقول فيليب، "من خلال حزمة منتجاته للمصرفية الخاصة والتي تشكّل القيمة المضافة التي تميز "كريدي سويس" عن منافسيه من المصارف العالمية، سيستهدف البنك شريحة جديدة من العملاء تشمل الشركات متوسطة وصغيرة الحجم والشركات العائلية وأصحاب الثروات، اضافة الى عملائه من الشركات الكبرى. ويؤكد فيليب على أن "نشاط "كريدي سويس" في قطاع الأفراد، يقتصر على السوق المحلية السويسرية".

فوفق هذا المفهوم وبموجب تلك الستراتيجية، سيتجنب "كريدي سويس" كما يقول فيليب، "التوسع من خلال فروع مصرفية تجارية متكاملة الخدمات، ويعمل على التعاون وبناء شراكات مع المصارف المحلية في الأسواق التي ينتشر فيها لتسويق وبيع منتجاته الاستثمارية."

هذا الانتشار الواسع ذات الطابع المحلي الذي يسعى "كريدي سويس" الى تحقيقه، يستهدف وفق فيليب، "التواصل عن قرب مع الشركات الخليجية العائلية التي مازالت غالبية أنشطتها محصورة داخل أسوار الأسواق المحلية المختلفة. وتلك الرسالة التي يرغب "كريدي سويس" بايصالها الى القطاع الخاص في دول المنطقة، يعمل البنك على تعميمها وبالمستوى نفسه من الأهمية على حكومات المنطقة التي هي الأخرى تسعى الى تطوير اسواقها وانشطتها المالية المختلفة وفق اولويات محلية."

توسع في مختلف الاتجاهات

تلك الرؤية التوسعية لمصرف "كريدي سويس"، وان كانت تتطغى عليها الصبغة الخليجية، فإن من الضروري العودة الى الاشارة أنها تشكل جزءاً أساسياً من مشروع توسعي يشمل كامل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويأتي في هذا الاطار قيام البنك في مارس من العام الماضي بتحويل مكتبه التمثيلي في بيروت الى شركة للخدمات المالية تابعة بالكامل لـ"كريدي سويس"، تقوم بتسويق وبيع منتجات البنك الاستثمارية العالمية والمحلية في السوق اللبنانية. ويشير فيليب الى أن البنك بصدد القيام بخطوة مشابهة تتناول مكتبه التمثيلي في القاهرة.

من جهة أخرى يكشف فيليب عن أن لدى "كريدي سويس"، توجهاً لتأسيس صندوق اقليمي متخصص بالاستثمار في مشاريع البنية التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالتعاون مع شركاء محليين، وينتظر الاعلان عنه قريباً. ■



بيت التمويل الكويتي يواصل سياسة التوسع

الكويت ـ الاقتصاد والاعمال

يستمر بيت التمويل الكويتي في تطبيق ستراتيجية التوسّع نحو أسواق جديدة، معتمداً في الوقت نفسه خطة طموحة للاستثمار في قطاعات غير تقليدية، إضافة إلى تعزيز حضوره في الأسواق التي يتواجد فيها. واستكمل البنك خطته التوسعية من خلال تأسيس مصرف استثماري في الأردن، وافتتاح فرع جديد في ماليزيا، والدخول في شراكة لتأسيس مصنع للبتروكيميائيات في سنغافورة، وترافقت هذه الخطوات مع رفع رأس ماله دعماً لخطة التوسّع.

يستعدّ بيت التمويل الكويتي البحرين لتأسيس مصرف استثماري تابع له بالكامل في الأردن، وبرأس مال يبلغ 50 مليون دولار، على أن يعمل تحت اسم بيت التمويل الكويتي (الأردن)، لينضم بذلك إلى خريطة بيت التمويل الكويتي العالمية، التي تشمل، إلى الكويت والبحرين، كلاً من ماليزيا وتركيا. ومن شأن ذلك أن يسهل على "بيتك الأردن" توفير مصادر التمويل اللازمة وتحقيق أهدافه الرئيسية للاستثمار في الاقتصاد الأردني. ومن المتوقع أن يتركز نشاط "بيتك الأردن" في الاستثمارات المباشرة، والاستشارات الاستثمارية، ولعب دور فاعل في السوق الأردنية. وتأتي هذه الخطوة في ظل التطورات النوعية التي يشهدها الاقتصاد الأردني والتي عكسها زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية.

فرع جديد في ماليزيا

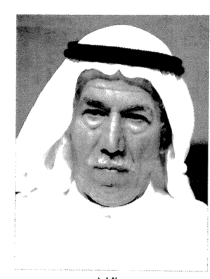
في خطوة تهدف إلى تعزيز حضوره في ماليزيا، افتتح "بيتك ماليزيا" فرعه الأول خارج العاصمة كوالالمبور، والثاني في سلسلة فروعه وذلك في منطقة شاه علم. وحضر افتتاح الفرع وزيران كويتيان هما وزير المالية **بدر الحميضي**، ووزير التجارة والصناعة **فلاح الهاجري**، إضافة إلى نائب محافظ البنك المركزي الماليزي **زماني عبد الغني**. وجاء افتتاح الفرع الجديد بعد ان وافقت حكومة ماليزيا على تأسيس مصرف إسلامي يملكه بيت التمويل الكويتي بالكامل برأس مال 100 مليون دولار. ويطمح البنك إلى جعل المصرف الجديد جسراً تجارياً ما بين السوقين الخليجية والكويتية من جهة، والسوق الماليزية ودول جنوب شرق آسيا من جهة أخرى. وكانت عمليات البنك شهدت توسعاً في هذه السوق، حيث تمّ تنظيم أول صفقة إجارة إسلامية لتمويل شراء 6 طائرات لصالح شركة طيران آسيا بقيمة 230 مليون دولار. إلى ذلك، أتمّ "بيتك" بصفته مديراً لصندوق "بيتك للعقارات الآسيوية" بيع كافة الوحدات السكنية في برج بافيليون الذي يضم 205 وحدات سكنية، فيما يجري مفاوضات لبيع البرج الثاني.

مصنع للبتروكيميائيات

في إطار تعزيز حضوره الجغرافي في أسواق آسيا والدخول في قطاعات جديدة، ساهمت الكويت من خلال الشركة التنموية القابضة التابعة لـ"بيت التمويل الكويتي"، إلى جانب كل من سنغافورة والهند، في تأسيس مصنع للبتروكيميائيات في جزيرة جورنغ ايلاند في سنغافورة باستثمارات تبلغ نحو 110 ملايين دولار. ومن المتوقع أن ينتج المصنع نحو 100 ألف طن سنوياً من مادة الألكيل بنزين الخطي وهي مادة أساسية لإنتاج مواد التنظيف. وتبلغ نسبة مساهمة بيت التمويل الكويتي نحو 44% من رأس مال المشروع، وذلك من خلال شركة التنموية القابضة الكويتية التابعة له.

رفع رأس المال

رفع بيت التمويل الكويتي رأس ماله بنسبة 25 في المئة تمت تغطيتها من خلال فتح المجال أمام المساهمين للاكتتاب في 306,312 ملايين سهم بقيمة دينار واحد لكل سهم، وهي عبارة عن 100 فلس قيمة اسمية للسهم و900 فلس علاوة إصدار، وبذلك ارتفع رأس مال البنك من 141 إلى 171,5 مليون دينار كويتي.


بدر المخيزيم

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **بدر المخيزيم** أن الزيادة في رأس المال تساهم في دعم خطط "بيتك" الهادفة للتوسّع الخارجي ورفع حصته في السوق المحلية والتوسّع في مختلف الأنشطة والخدمات، ويشير إلى أن هذه الخطوة تتزامن مع ارتفاع الطلب على المنتجات والخدمات المالية الإسلامية في الكويت والعالم، حيث سبق لـ"بيت التمويل الكويتي" أن استطلع العديد من الفرص الاستثمارية في عدد من الدول الإسلامية وغير الإسلامية، والتي أتى بعضها بناءً على دعوات من حكومات هذه الدول تقديراً لما يتمتع به "بيتك" من مكانة مرموقة على صعيد العمل المالي والإسلامي.

نتائج الربع الأول

بلغت الأرباح الصافية لـ"بيت التمويل الكويتي" خلال الربع الأول من العام الحالي، نحو 114,628 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 50,512 مليون دينار خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها نحو 42%. وارتفعت ربحية السهم للربع الأول إلى 36 فلساً، مقارنة بـ26 فلساً للفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة نسبتها 38%، فيما بلغ صافي أرباح حقوق المساهمين نحو 51,374 مليون دينار بزيادة نحو 38%. ووصل حجم الأصول إلى 6,837 مليارات دينار كويتي بزيادة نحو 1,886 مليار دينار، أي ما يعادل 38%، فيما بلغ حجم الودائع للربع الأول نحو 4,259 مليارات دينار بزيادة قدرها نحو 861 مليون دينار، أي ما نسبته نحو 25%. وبلغ معدل العائد على الأصول نسبة 3,1% سنوياً، فيما بلغ معدل العائد على حقوق المساهمين نسبة 31% سنوياً. ■

الذراع الاستثمارية لـ البنك الأهلي التجاري

"الأهلي كابيتال": قاعدة محلية وشراكة عالمية

جدّه – "الإقتصاد والأعمال"

تمثل شركة الأهلي كابيتال الخطوة العملية الأولى في مسيرة تحوّل البنك الأهلي التجاري إلى مجموعة مالية إقليمية، تمتلك أذرعاً مالية متخصصة يتخطى نشاطها العمل المصرفي التجاري. ففي 15 أبريل 2007 صدر القرار الوزاري بتأسيس "الأهلي كابيتال"، كشركة للصيرفة الاستثمارية، مملوكة من البنك الأهلي التجاري، وبرأس مال يبلغ مليار ريال سعودي، وتعمل تحت إشراف ورقابة هيئة السوق المالية السعودية.



أحمد فريد

بقدر ما يعكس تأسيس شركة الأهلي كابيتال، التزام البنك الأهلي التجاري تعليمات هيئة السوق المالية السعودية المتعلّقة بإلزام المصارف الفصل ما بين عملها التجاري ونشاطها الاستثماري، تشكّل "الأهلي كابيتال" الترجمة الفعلية لقناعة الشركة الأم، ممثلة بالبنك الأهلي، بتزايد الطلب في السوق السعودية على الخدمات والعمليات المالية المتخصصة، التي تتعدى نطاق المفهوم التقليدي للعمل المصرفي، ما يوجب وجود هيكل إداري وقانوني مستقل ومتخصص جاهز على مستوى البنية التحتية والبشرية لمواكبة التحوّلات التي تشهدها السوق السعودية.

التحضير للانطلاق

نواة التخصص في قطاع الصيرفة الاستثمارية لدى "الأهلي" تعود إلى العام 2005، مع تأسيس البنك قطاع لإدارة الأصول، يضمّ تحت مظلته مختلف إدارات البنك المشرفة على أنشطة صناديق الاستثمار والخزينة والوساطة وترتيب عمليات تمويل الشركات والخدمات الاستشارية. أما الانطلاقة الفعلية لشركة الأهلي كابيتال فيستعرضها الرئيس السابق لقطاع إدارة الأصول في البنك الأهلي والمدير التنفيذي لشركة الأهلي كابيتال **أحمد فريد** بالقول: "خلال العام 2006 أطلق البنك الأهلي مشروعه لفصل قطاع إدارة الأصول بالكامل عن البنك ونقله إلى شركة تابعة متخصصة في نشاط الصيرفة الاستثمارية تتخذ من العاصمة الرياض مقراً لها، تحت مُسمى "الأهلي كابيتال"، وتتمتّع باستقلالية مالية وإدارية عن البنك الذي يحوز على حصة الأغلبية من رأس مالها".

وإضافة إلى مقرها الرئيسي في الرياض، يشير **فريد** إلى أنّ الشركة ستقوم بافتتاح مركزين للاستثمار في مدينتي جدّه والدمام، كما ستعمد إلى نشر شبكة من نقاط البيع موزّعة على عدد من فروع البنك الأهلي بغرض تسويق وبيع المنتجات والخدمات الاستثمارية وفق أسلوب Shop to Shop Business.

شراكة دولية

واستبق كلٌّ من "الأهلي" و"الأهلي كابيتال" عملية الإشهار الرسمي للشركة، بالإعلان عن توقيع مذكرة تفاهم مبدئية للتعاون الستراتيجي مع شركة غولدمان ساكس، أحد أبرز المصارف الاستثمارية العالمية. ويؤكّد **فريد** أنه وبموجب هذه المذكرة ستتملّك "غولدمان ساكس" حصة في رأس مال "الأهلي كابيتال".

ويُضيف **فريد**: "ستمدّ "غولدمان ساكس" "الأهلي كابيتال" بحزمة متكاملة من الدعم التقني المتمثل بالخبرات البشرية وبرامج المعلوماتية وأدوات إدارة المخاطر والمطابقة. وسيتعاون الطرفان في عدد من مجالات العمل داخل السعودية وخارجها، وتشمل إدارة الاستثمارات والأوراق المالية والخدمات المصرفية الاستثمارية وعمليات الاستثمار بالأصالة، وغيرها من الأنشطة المالية. وإضافة إلى القيمة المضافة التي توفّرها هذه الشراكة على مستوى السوق المحلية وزيادة قدرة الشركة على استقطاب أفضل الكفاءات من أصحاب الخبرة في قطاع الصيرفة الاستثمارية، فإنّ "غولدمان ساكس" تشكّل محطة أساسية لـ "الأهلي كابيتال" لولوج الأسواق الدولية".

توسّع إقليمي

طموح "الأهلي كابيتال" باحتلال موقع مميّز على الساحة المحلية والرغبة بالتواجد الدولي من خلال الشراكة مع "غولدمان ساكس"، يترافق مع توجّه إقليمي واضح يتقاطع مع ستراتيجية البنك الأهلي التجاري بالتحوّل إلى "بيت الاستثمار الأول إقليمياً".

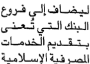
ويكشف **فريد** أنّ "الأهلي التجاري" و"الأهلي كابيتال" أسسا شركة إيست غيت المتخصصة في الاستثمار في الملكية الخاصة والاستثمار العقاري. وتتخذ الشركة من دبي مقراً لها وتستعد لافتتاح مكتب لها في مركز دبي المالي العالمي. ويشير **فريد** إلى أنّ "إيست غيت" بصدد طرح مجموعة من 4 صناديق استثمارية، تضمّ صندوقاً للاستثمار العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي، وثلاثة صناديق للاستثمار في الملكية الخاصة تستهدف أسواق الهند والصين وغيرهما من الأسواق النامية.

كذلك، قامت "الأهلي كابيتال" مؤخراً بشراء حصة 30 في المئة من أسهم شركة "أتش سي للأوراق المالية والاستثمار"، وهي إحدى أكبر شركات الصيرفة الاستثمارية في مصر.

جهوزية واستعداد

من الواضح أنّ شركة الأهلي كابيتال قد أعدّت العدّة للانطلاق في قطاع اجتذب إلى السوق السعودية كبار المؤسسات المالية والمصرفية الإقليمية والعالمية. وما تتمتّع به الشركة من دعم من قِبل البنك الأهلي التجاري على مستوى رأس المال كما على مستوى الإدارة، حيث يرأس مجلس إدارتها الرئيس التنفيذي للبنك "الأهلي" **عبد الكريم أبو النصر.** ■

ساب





الشيخ عبد الله المنيع يقصّ شريط الإفتتاح ويبدو عادل الناصر وكبار المسؤولين وأعضاء الهيئة الشرعية في البنك

احتفل "ساب" بتحويل فرعه الرئيسي في مكّة المكرّمة إلى فرع "ساب أمانة"، ليضاف إلى فروع البنك التي تُعنى بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في مدينة مكّة. ودُشّن الفرع بحضور أعضاء الهيئة الشرعية للبنك وهم: الشيخ **عبد الله بن سليمان المنيع**، الشيخ د.**عبد الله بن محمد المطلق** والشيخ د.**محمد القري بن عيد**، إلى جانب عدد من كبار المسؤولين في البنك يتقدّمهم نائب العضو المنتدب **عادل الناصر**.

وفي المناسبة، يقول **الناصر**: "تأتي هذه الخطوة في إطار خطة "ساب" في توسيع قاعدة النشاطات الإسلامية لأعمال البنك، ونتيجة للإنجازات التي حققتها فروع "ساب أمانة" وتزايد الإقبال على منتجاتنا الإسلامية، بالإضافة إلى طبيعة مدينة مكّة المكرمة ومكانتها الدينية".

ويلفت **الناصر** إلى أنّ "ساب" أكمل تحويل 15 فرعاً في مختلف مناطق المملكة إلى فروع إسلامية، وتمّ اعتماد خطة لتحويل 50 فرعاً في العامين 2007 و2008، ليصبح إجمالي الفروع الإسلامية 65 فرعاً.

البنك السعودي للاستثمار

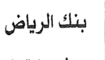


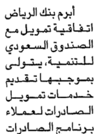
سعود الصالح

حصل البنك السعودي للاستثمار على ترخيصين من هيئة السوق المالية لممارسة أعمال الأوراق المالية في المملكة العربية السعودية بمقتضى لائحة الأشخاص المرخص لهم. وبذلك يكون البنك السعودي للاستثمار قد استوفى كافة المتطلبات النظامية تمهيداً لإنشاء شركتين مستقلتين هما: شركة الاستثمار للأوراق المالية والوساطة "الاستثمار كابيتال" التي ستقدم خدمات التعامل بصفة أصيل ووكيل والتعهد بالتغطية والترتيب والحفظ في الأوراق المالية، وشركة صائب لإدارة الأصول والتي ستقدم خدمات الإدارة وتقديم المشورة والحفظ في الأوراق المالية والتي من المنتظر أن تدخل في شراكة ستراتيجية مع "بي أن بي باريبا" لإدارة الأصول.

وقال مدير عام البنك **سعود الصالح** أن البنك اتخذ في وقت مبكر قراراً بتجنيد كل طاقاته لإتمام هذه الخطوة ضمن الوقت المحدد لها. وأوضح ان هذه التحالفات تهدف إلى تحقيق نقلة نوعية في الخدمات التي نقدمها لعملائنا في المملكة". وأكد على أن انتقال محافظ واستثمارات عملاء البنك إلى الشركات الجديدة سيتم بسلاسة ودقة تامتين وسيلمس العملاء العديد من المزايا والخدمات الجديدة التي سيتم تقديمها من خلال هذه الشركات.

بنك الرياض







من اليمين: طلال القضيبي ويوسف البسّام، بعد توقيع الاتفاقية

أبرم بنك الرياض اتفاقية تمويل مع الصندوق السعودي للتنمية، يتولى بموجبها تقديم خدمات تمويل الصادرات لعملاء برنامج الصادرات السعودية، من شركات، ومؤسسات تجارية، ومنشآت صناعية تنتج سلعاً أو تقدّم خدمات سعودية المنشأ لتصديرها إلى الخارج، وذلك من خلال قبول وتعزيز خطابات الاعتمادات المستنديّة الواردة إليه من البنوك الخارجية المقبولة من البرنامج، ولصالح المصدّرين السعوديين، مقابل ضمانات محددة.

وقّع الاتفاقية، في مقرّ الصندوق السعودي للتنمية، نائب الرئيس والعضو المنتدب للصندوق المهندس **يوسف البسّام** والرئيس التنفيذي لبنك الرياض **طلال القضيبي**.

وأوضح **القضيبي** أنّ "برنامج الصادرات يوفّر للمستثمر السعودي الضمانات اللازمة ضد مخاطر عدم السداد، إذ تشكّل نسبة التغطية 90 في المئة من قيمة الصادرات ضد المخاطر التجارية والسياسية. ويشمل التمويل مراحل متعددة من الدورة الصناعية بما فيها التمويل السابق للشحن، والتمويل اللاحق للشحن. كما يساهم البرنامج في تنويع قاعدة الاقتصاد الوطني وزيادة الصادرات غير النفط الخام، وزيادة القدرة التنافسية للصادرات السعودية، من خلال تقديم تسهيلات التمويل والضمان للمصدّرين في الداخل والمستوردين من الخارج".

البنك الأهلي التجاري

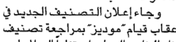
أطلق البنك الأهلي التجاري، بالتعاون مع "ماستركارد العالمية" بطاقة الأهلي تايتينيوم الائتمانية الإسلامية. وتعتبر هذه البطاقة الوحيدة في فئتها على مستوى المملكة العربية السعودية، وهي متوفّرة حصرياً لعملاء البنك الأهلي.

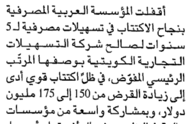
وأبرز ما يميّز هذه البطاقة عن غيرها من البطاقات الائتمانية في المملكة هو "برنامج استرجاع النقود"، الذي يمنح صاحب البطاقة إمكانية استرجاع حتى 2 في المئة من قيمة إجمالي العمليات التي تمّ إجراؤها من خلال البطاقة لدى جميع منافذ البيع المحلية أو الدولية.

ويقول مدير قطاع تمويل الأفراد في البنك الأهلي التجاري **عادل الحوّار**: "إنّ إصدار أول بطاقة "ماستركارد تايتينيوم" إسلامية حول العالم يتوافق تماماً مع الستراتيجية التي يتّبعها البنك ليكون الأسبق في تزويد عملائه بأفضل الخدمات والمنتجات التي تناسبهم. وإلى هذه البطاقة، يزوّد البنك عملاءه بمجموعة متنوّعة من بطاقات "ماستركارد"".

أما مدير عام "ماستركارد الشرق الأوسط" **وليفانت دينزيل لاوسن** فيقول: "من خلال هذا التعاون المميّز مع البنك الأهلي، سوف تعمل "ماستركارد" على إبراز منتجات مبتكرة محلياً وإقليمياً سترفد أصحابها بمزايا فريدة. ويتمّ قبول بطاقات "ماستركارد" في أكثر من 24 مليون موقع ومليون جهاز صرّاف آلي حول العالم".

بنك الخليج الدولي





د. خالد الفايز

رفعت وكالة تصنيف الائتمان الدولية "موديز" تصنيف بنك الخليج الدولي للودائع طويلة الأجل وقصيرة الأجل إلى "A2" و"F1" على التوالي، من "A3" و"F2" سابقاً.

وجاء إعلان التصنيف الجديد في أعقاب قيام "موديز" بمراجعة تصنيف بنك الخليج الدولي استناداً إلى المعايير الجديدة التي بدأت تستند إليها. وقد تم أيضاً رفع التصنيف لديون البنك الثانوية من "Baa1" إلى "A3".

وقال الرئيس التنفيذي، **د. خالد محمد الفايز**: "إن تقرير وكالة "موديز" يشكل شهادة محايدة نعتز بها على كفاءة وفعالية ستراتيجية أعمالنا التي أدت خلال السنوات القليلة الماضية إلى تنمية أعمالنا عموماً وزيادة إيراداتنا من الأعمال الاستشارية ورسوم الإدارة".

وذكرت وكالة "موديز" في تقريرها أن عوامل عدة دفعتها إلى رفع تصنيف البنك، كان من بينها ستراتيجية الأعمال المصرفية الاستثمارية الناجحة التي يتبعها في دول مجلس التعاون الخليجي وسياسة إدارة المخاطر الحكيمة التي ينفذها ومحدودية مخاطر السوق والائتمان التي يتعرض لها، إضافة إلى تمويله الجيد وجودة أصوله العالية. ويشير التصنيف "A2" إلى الدعم القوي الذي يتلقاه البنك من مساهميه عند الحاجة.

وأشادت "موديز" بالقدرة التنافسية للبنك. فعلى الرغم من قيام بعض البنوك المحلية والعالمية بتقديم خدمات مالية مشابهة، تعتقد "موديز" أنه "بفضل موقع بنك الخليج الدولي الرائد وسمعته في السوق سيتمكن من المضي في تعزيز أعماله على المدى المتوسط... ونحن نعتقد أن استمرار نمو أعمال البنك الرئيسية يعود إلى علاقاته القوية في المنطقة والخبرات الفنية التي يتميز بها".

وعلّقت "موديز" أيضاً على أنشطة إدارة الأصول التي تعتبر من الأعمال الحيوية للبنك. وأشارت في تقريرها إلى أن بنك الخليج الدولي هو أكبر مدير تجاري محلي للأصول في دول مجلس التعاون وتتجاوز أصول العملاء التي يديرها 22 مليار دولار.

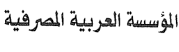
بنك طيب

أعلن بنك طيب أن هيئة مركز قطر المالي منحته موافقتها لتأسيس بنك تابع له يملكه بالكامل في قطر ومنحته تفويضاً لمباشرة أنشطته المالية. وسيُعرف البنك المزمع تأسيسه بإسم "بنك طيب قطر ش م م"، ومن المتوقع أن يبدأ أعماله في شهر يوليو.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك طيب **إقبال جي. ممداني**: "إن إنشاء بنك تابع لنا في قطر سيساعد بنك طيب على تدعيم نشاطه في المنطقة والمشاركة في نمو البلاد".

يُذكر أن بنك طيب ش.م.ب. هو مصرف خاص يركّز أنشطته في مجال تعزيز وتطوير الثروات لعملائه من المؤسسات والأفراد في دول مجلس التعاون الخليجي، ويستغل الفرص الاستثمارية في الهند، كازاخستان، تركيا، الولايات المتحدة، المملكة المتحدة والقارة الأوروبية، وأسهم البنك مدرجة في سوق البحرين للأوراق المالية.

المؤسسة العربية المصرفية





عبد المجيد بريش

أقفلت المؤسسة العربية المصرفية بنجاح الاكتتاب في تسهيلات مصرفية لـ 5 سنوات لصالح شركة التسهيلات التجارية الكويتية بوصفها المرتّب الرئيسي المفوّض، في ظلّ اكتتاب قوي أدى إلى زيادة القرض من 150 إلى 175 مليون دولار، وبمشاركة واسعة من مؤسسات مالية في الخليج وشمال أفريقيا وأوروبا.

ومن بين المشاركين الخليجيين: بنك قطر التجاري، بنك الرياض، بنك الدوحة، بنك البحرين الوطني، البنك الأهلي المصري – المملكة المتحدة، اتّحاد المصارف التونسية والبنك البحريني السعودي.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي في المؤسسة العربية المصرفية **عبد المجيد عبد السلام بريش**: "إنّ العلاقة الوثيقة مع شركة التسهيلات التجارية الكويتية تعود إلى أكثر من 20 عاماً، وإتمام هذه الصفقة سوف يعزز هذه الشراكة".

وشركة التسهيلات التجارية تأسست في العام 1977، وهي مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية بقيمة سوقية بلغت 284,9 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2006.

مصرف البحرين المركزي



عبد الرحمن الباكر

قدّم مصرف البحرين المركزي مقترحات تتعلّق بتعديل متطلبات رأس المال الخاصة بفروع شركات التأمين الأجنبية العاملة في مملكة البحرين. وتأخذ التعديلات المقترحة في الاعتبار الدعم الذي تتلقاه هذه الفروع من الشركات الأم في الخارج، وعليه يقترح مصرف البحرين المركزي بأنه لا يتوجب على فروع هذه الشركات الاحتفاظ بمبالغ معينة لتشكّل رأس المال، إنّما الاحتفاظ بهامش معين من الملاءة المالية طبقاً لما يحدده مصرف البحرين المركزي، أي 500 ألف دينار بحريني (نحو 1,3 مليون دولار) للتأمين العام، وما قيمته 400 ألف دينار بحريني (نحو 1,1 مليون دولار) لأعمال التأمين على الحياة.

ويقوم مصرف البحرين المركزي في الوقت الحالي بالتشاور مع العاملين في صناعة التأمين في البحرين بشأن التعديلات المقترحة. وسوف تدخل المتطلبات الجديدة حيّز التنفيذ بدءاً من نهاية هذا العام ويتمّ تطبيقها على شركات التأمين الأجنبية العاملة في المملكة.

المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي **عبد الرحمن الباكر** قال: "سيكون هذا التوجه الجديد على درجة أكبر من الإنصاف إذ يأخذ في الاعتبار الدعم الذي تمنحه الشركات الأم الأجنبية إلى فروعها، في الوقت الذي يجب فيه أن تحافظ على الحدّ الأدنى من القيمة الإجمالية للأصول لتتناسب مع حجم أعمالها في مملكة البحرين".

وستبقى متطلبات رأس المال للشركات المحلية كما هو منصوص عليه في دليل قوانين التأمين.

HSBC الشرق الأوسط المحدود-الامارات

في إطار خطته لتعزيز إنتشاره وتوسيع شبكة مراكزه لخدمة العملاء في الإمارات العربية المتحدة، افتتح HSBC مؤخراً مركزاً جديداً لخدمة العملاء في منطقة القرهود، ليصبح عدد المراكز التابعة للبنك ثمانية.



يوسف نصر يفتتح المركز الجديد

وبالمناسبة، قال الرئيس التنفيذي الجديد لبنك HSBC الشرق الأوسط المحدود **يوسف نصر**"إلى جانب توفير خدمات الدعم لعملائنا من خلال فريق من المختصين، فإن المركز الجديد سيعزز إلتزامنا تجاه دولة الإمارات".

ويعتبر مركز خدمة العملاء الجديد مركزاً متكاملاً، بحيث سيتمكّن العملاء من الحصول على الخدمات المصرفية الشخصية وتقديم الطلبات الخاصة بفتح الحسابات الجديدة والقروض والبطاقات الائتمانية ودفاتر الشيكات، بالإضافة إلى الحلول المالية الإسلامية بما في ذلك حساب HSBC أمانة الجاري وبطاقات الدفع وغيرها. كما يمكن ترتيب خدمات الاستشارات الخاصة بالاستثمار، والتأمين والرهن، وخدمات الأفشور، والخدمات المصرفية للشركات. كما سيتوفر للعملاء ركن خاص بالخدمة المصرفية عبر الإنترنت.

رسملة للإستثمار

أعلنت "رسملة للاستثمار"، عن نجاح عملية تصفية صندوق "رسملة 1 للاستثمارات المباشرة"، الذي أطلق العام 2000 بهدف الاستثمار في قطاع الخدمات المالية في دول مجلس التعاون الخليجي.

وأفاد المؤسس والرئيس التنفيذي لـ"رسملة للاستثمار" **علي الشهابي** "أن الصندوق حقق للمستثمرين عوائد فاقت ثلاثة أضعاف رأس المال في غضون ستة أعوام، بمعدل عائد سنوي وصل إلى 22 في المئة، وهي نتائج متميزة خلال فترة تميّزت بدرجة عالية من التذبذب في أسواق المنطقة". وأعلن "أن "رسملة" تخطط لإطلاق صندوقين للاستثمارات المباشرة يركزان على قطاعين إقتصاديين مختلفين".

من جهة أخرى، أعلنت "رسملة للإستثمار" عن مضاعفة رأس مالها من 185 إلى 370 مليون درهم عن طريق إدخال 10 مستثمرين من المملكة العربية السعودية وأبوظبي ودبي وسلطنة عُمان. وتهدف عملية مضاعفة رأس المال إلى تعزيز ستراتيجية الشركة، لتوسيع قاعدة عملائها ومساهميها في دول مجلس التعاون الخليجي.

واعتبر **الشهابي** "إن عملية مضاعفة رأس المال تؤكد على ثقة المستثمرين والمساهمين في الشركة، وبالتالي تسلّط الضوء على التطور الإيجابي الذي حققته الشركة خلال السنوات الأخيرة".

إشارة الى أن "دويتشه بنك" بات أكبر المساهمين في "رسملة"، بعد زيادة رأس المال، إذ رفع حصته من 11 إلى 18 في المئة.

بنك المشرق



عبد العزيز الغرير يوسف العيسى

أطلق بنك المشرق، خلال افتتاح فرعه الجديد في البحرين، هويته التجارية الجديدة، التي عمل على تطويرها على مدى ثلاث سنوات، من خلال أبحاث معمقة لفهم السوق واحتياجات العملاء، ودراسات لآراء الموظفين، والتخطيط الستراتيجي لتوجهات العلامة الجديدة بما يتماشى مع الأهداف العامة لأعمال المصرف.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير**: "يشهد البنك هذا التغير وهو في ذروة أدائه لضمان الحفاظ على موقعه الرائد، الذي تشير إليه النتائج السنوية المتزايدة. ونحن بذلك نشق الطريق نحو مستوى جديد من الخدمات المصرفية العصرية في سوق تحتدم فيها المنافسة".

ويقول المدير الإقليمي للمشرق في مملكة البحرين **يوسف العيسى**: "تم تصميم الفرع الجديد بحيث يناسب أذواق العملاء المحليين، مقدماً في الوقت ذاته إمكانيات أكبر وسهولة أكثر في إجراء المعاملات. وسنواصل حرصنا على وضع أكثر التسهيلات والعروض المصرفية شمولة في متناول كافة عملائنا، مع مواصلة سعينا لتثبيت موقعنا كواحدة من المؤسسات المالية الرائدة في البحرين والمنطقة ككل".

بنك دبي الوطني

أعلن بنك دبي الوطني عن شراكة مع شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" وشركة FWU AG، وذلك لطرح برنامج التكافل والادخار من بنك دبي الوطني، وهو برنامج متوافق مع الشريعة الإسلامية، يتمتّع بمزايا تأمينية وحلول لإدارة الثروات.

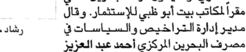
ويتيح هذا البرنامج للعملاء تأمين مستقبلهم عبر مزيج من حلول الادخار طويلة الأمد والوقاية التأمينية، وسوف تتولى شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين ضمان وإدارة البرنامج.

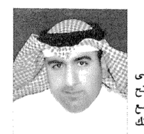
ويقول رئيس خدمات الأفراد في مجموعة بنك دبي الوطني **سوفو سركار**: "يمثّل طرح هذا البرنامج خطوة أساسية في ستراتيجية البنك الهادفة إلى تعزيز عمليات الأفراد؛ كما يعتبر البرنامج أوّل منتج إسلامي كامل يقدّمه البنك للأفراد".

ويوضح المدير التنفيذي لشركة أمان **حسين الميزة**: "نحن على ثقة من أنّ هذا البرنامج سوف يلقى إقبالاً واسعاً من جميع العملاء الحريصين على الادخار من أجل تحقيق أهدافهم المستقبلية في إطار متوافق مع الشريعة الإسلامية".

من جانبه، يقول الشريك والعضو في مجلس الإدارة التنفيذي الدولي لشركة FWU AG**نيكولاس أوين**: "سوف نقدّم عبر مقرّنا الإقليمي في دبي، مع شركة أمان وغيرها من الشركات الأعضاء في مجموعة FWU، الدعم الكامل لبنك دبي الوطني لطرح برامج التكافل والادخار المتوافقة مع الشريعة الإسلامية".

بيت أبو ظبي للإستثمار





رشاد جناحي

حاز بيت أبو ظبي للإستثمار على رخصة من مصرف البحرين المركزي لفتح مكتب تمثيلي له في مملكة البحرين، مع خطط لتحويله في العام 2008 إلى فرع لبنك استثماري. وسيكون مرفأ البحرين المالي مقراً لمكاتب بيت أبو ظبي للإستثمار. وقال مدير إدارة التراخيص والسياسات في مصرف البحرين المركزي **أحمد عبد العزيز البسام** "أن بيئة خدمات الصيرفة الاستثمارية تعتبر قطاعاً نامياً نظراً لتوسع الازدهار الاقتصادي الذي تشهده المنطقة. والمؤسسات الإقليمية مثل "بيت أبو ظبي للإستثمار" سخّرت إمكانيتها للاستفادة من الفرص الإستثمارية المتعددة المتاحة. والبحرين بسجلها الطويل كمركز مالي ذي سمعة مرموقة في المنطقة تعتبر أيضاً مركزاً للعديد من المؤسسات العالمية والإقليمية لتطوير وتسويق منتجاتها المصرفية والمالية".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "بيت أبو ظبي للإستثمار" **رشاد جناحي** "إن استراتيجيتنا التوسّعية وضعت البحرين ضمن الأهداف الأولى، نظراً للسمعة الجيدة التي تتمتع بها المملكة في توفير المناخ الملائم للمؤسسات المالية لكي تعمل بسلاسة ومهنية عاليتين. أما من حيث مستوى الجودة ودرجة تطور أنظمة القطاع المالي لم يلحظ "بيت أبو ظبي للإستثمار" أي إختلاف بين البحرين وجنيف التي يمتلك بيت أبو ظبي للإستثمار مكتباً تمثيلياً فيها".

جوزيف سوندرز رئيساً لشركة فيزا إنك

جوزيف سوندرز

أعلنت مؤسسة فيزا العالمية عن تعيين **جوزيف سوندرز** رئيساً لمجلس الإدارة ورئيساً تنفيذياً لشركة فيزا إنك. وهذه الشركة هي ثمار سلسلة من عمليات الدمج شملت كلاً من: "فيزا كندا" و"فيزا الولايات المتحدة"، إلى جانب مؤسسة فيزا العالمية نفسها.

وجاء هذا التعيين بعد 6 أشهر من النقاش والبحث الحثيث لاختيار الشخصية الملائمة لهذا المنصب. وكان **سوندرز** تقلّد في وقت سابق من العام الحالي مهام الرئيس التنفيذي لمجلس الإدارة في شركة فيزا إنك. وهو سيكون، من مقرّ عمله في مدينة سان فرانسيسكو، على إتصال مباشر مع اللجنة المشرفة على عملية التحويل الإداري لشركة فيزا إنك، حيث تضمّ اللجنة ممثلين عن فروع "فيزا" حول العالم، وشركة إينوفانت، ومؤسسة فيزا العالمية.

وفي المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة مؤسسة فيزا العالمية **ويليام كامبل**: "جاء اختيار **سوندرز** نتيجة الخبرة الواسعة التي يتمتّع بها والتي تمتد إلى أكثر من 30 عاماً في مجال القطاع المصرفي، والتي تتناسب توجّهات موقعه الجديد. فإلى جانب خبراته المتكاملة، يملك **سوندرز** أيضاً معرفة تامة بإدارة الشركات الكبرى والتي توالى على قيادتها خلال مسيرته المهنية. ونحن واثقون من اختيارنا للرجل المناسب في الموقع المناسب".

مصرف الإمارات الإسلامي





إبراهيم فايز الشامسي

حقق مصرف الإمارات الإسلامي، التابع لمجموعة بنك الإمارات، نجاحاً في ظهوره الأول على المستوى الدولي، وذلك من خلال برنامجه لإصدار صكوك بقيمة مليار دولار.

وكشفت الجولة التسويقية لإصدار الصكوك والتي غطت دولاً في آسيا وأوروبا، إضافة إلى دول مجلس التعاون الخليجي، اهتماماً كبيراً بهذه الصكوك، حيث تجاوز مبلغ الاكتتاب المحقق الـ 500 مليون دولار، متخطياً المبلغ المطلوب في هذه المرحلة، وهو 350 مليون دولار، وذلك وفقاً لبرنامج المصرف لإصدار الصكوك، حيث تمّ تخصيص مساهمات المستثمرين في هذا الإصدار الأول.

وجاءت معظم المساهمات في هذا الإصدار من أوروبا 34% والشرق الأقصى 38%. وقدرت مشاركة البنوك بـ 64%، ومدراء المحافظ بـ 18%، وصناديق معاشات التقاعد بـ 4%، إضافة إلى مشاركات أخرى بنسبة 4%. وتمّ تسعير إصدار الصكوك ذات الخمس سنوات بسعر ليبور + 30 نقطة أساس، علماً بأن المنسقين الرئيسيين للإصدار هما مصرف الإمارات الإسلامي وبنك ستاندرد تشارترد، الذي يعمل أيضاً كمدير لدفاتر الإصدار.

وتعليقاً على هذا النجاح، قال الرئيس التنفيذي لمصرف الإمارات الإسلامي **إبراهيم فايز الشامسي** "لقد عملت فرق العمل في مصرف الإمارات الإسلامي وستاندرد تشارترد بنك بجهد مخلص لجعل هذا الإصدار يتميز بأفضل تسعير ممكن لإصدار صكوك من مصارف إسلامية حتى الآن. وقد تميّز هذا الإصدار بقدرة فائقة على جذب المستثمرين، وكان لضمان بنك الإمارات الدولي دور أساسي في حصول الإصدار على تصنيف مرتفع A/A1".

مصرف الإمارات الإسلامي العالمي

أعلن مصرف الإمارات الإسلامي العالمي عن توقيعه مذكرة تفاهم مع الشركة الوطنية لتطوير وإدارة المجمّعات الصناعية، تقضي بتولي المصرف مهمة الاستشارة المالية للشركة من أجل تنظيم عمليات تمويل من خلال إصدار صكوك إسلامية مطابقة لأحكام الشريعة بقيمة ملياري روبي، وذلك لبناء مدن صناعية رفيعة المستوى في باكستان. وعملية التمويل المقترحة من مصرف الإمارات الإسلامي العالمي سوف تتمّ من خلال إقامة برنامج المرابحة وإصدار صكوك وشهادات صكوك مكفولة من حكومة باكستان ومؤهلة للإدراج في الخزينة لصالح مؤسسات تمويلية إسلامية.

خلال حفل التوقيع، يقول المدير التنفيذي للشركة الوطنية للتطوير الصناعي **زبير حبيب**: "إنّ الهدف من إقامة المشروع هو تمكين الشركات والمؤسسات المساهمة القائمة من فتح نافذة على الأسواق الخارجية، وهذا من شأنه المساهمة إلى حدّ كبير في تنمية سوق التصدير".

من جهته، يصرّح الرئيس التنفيذي لمصرف الإمارات الإسلامي العالمي **سعيد طارق حسين**: "لقد تمّ تطوير هيكلية سياسة التمويل وخطوطها العريضة لملاقاة حاجات العملاء بما يتفّق مع أحكام الشريعة الإسلامية". ■


ملف خاص
ترتيب شركات
الاتصالات العربية

ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة لعام 2006

الأرباح 10 مليارات دولار و"الاتصالات السعودية" الأولى



كتب إياد ديراني

عندما أطلقت "الاقتصاد والأعمال" ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة في الأسواق المالية العام 2004، كان بعض هذه الشركات يعدّ نفسه لعملية توسّع كبرى، إقليمية ودولية. لكن هذه الشركات كانت لا تزال في خطواتها الأولى وعدد المشتركين لديها لا يتجاوز 48,5 مليوناً. أما اليوم فقد سجّلت قاعدة المشتركين لهذه الشركات ارتفاعاً كبيراً، وتنوّعت الخدمات، وباتت عملية تقييم أداء الشركات أصعب، وتحتاج إلى رصد أدقّ في مجال الربحية الصافية. ومن المعروف أنّ شركات الاتصالات العربية المدرجة تحقق أرباحها استناداً إلى بيع خدمات الاتصالات النقّالة، إلاّ أنّها أيضاً تستثمر في شركات تبيع خدمات اتصالات جديدة مثل الـ"برودباند" والاتصالات الفضائية، وبعضها بدأ يستثمر في مجال البث التلفزيوني الخاص بالهاتف النقّال، وغيرها من المنتجات.

لذلك، تركّز "الاقتصاد والأعمال" في هذا الترتيب للعام 2006، على مؤشر الربحية الصافية للشركات بغية قياس أدائها. وبما أنّ عملية تقييم أداء أيّ شركة لا ينحصر فقط في الربحية، سوف يتمّ تسليط الضوء أيضاً على معيارين آخرين هما: عدد المشتركين، والرسملة السوقية، لتحديد مركز الشركات في الترتيب بشكل أكثر عمقاً. يشار إلى أنّ عدد الشركات المدرجة، التي حصلت "الاقتصاد والأعمال" على بياناتها السنوية للعام 2006، بلغ 17 شركة.

تضمّ مجموعة شركات الاتصالات الواردة في الترتيب 3 أنواع: الأول حكومي؛ والثاني مشترك حكومي-خاص؛ والثالث شركات خاصة. وتتخصص جميع الشركات الواردة بتقديم خدمات الاتصالات النقّالة، وأحياناً تضمّ إليها الاتصالات الثابتة. بعضها يعتمد خدمات الاتصالات النقّالة من نوع GSM، والبعض الآخر يقدّم خدمات بمستوى الجيل ما قبل الثالث 2.5G، وثمة شركات تقدّم خدمات نقّالة من مستوى الجيل الثالث 3G والجيل 3,5.

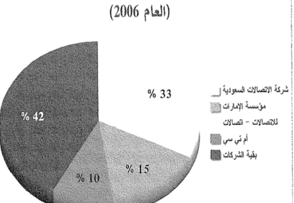
الأرباح

بلغ إجمالي أرباح الشركات المدرجة خلال العام 2006 نحو 10,5 مليارات دولار، مقابل نحو 7,9 مليارات العام 2005. واحتلت شركة الاتصالات السعودية المركز الأول في الترتيب من حيث الأرباح، مع نحو 3,4 مليارات دولار، متفوّقة بنحو ملياري دولار على أقرب منافسيها "اتصالات" الإماراتية التي حققت نحو 1,5 مليار محتلة المركز الثاني.

والملفت في أرباح شركة الاتصالات السعودية، أنّها تشكّل نحو 32,6 في المئة من مجمل الأرباح المسجّلة في الترتيب. ويذكر أنّ "الاتصالات السعودية" حققت العام 2006 ارتفاعاً في أرباحها مقارنة بالعام 2005.

وحافظت "أم تي سي"، للعام الثاني، على مركزها الثالث في الترتيب (بحسب معيار الارباح)، مع أرباح بقيمة 1,055 مليار دولار، ما شكّل ارتفاعاً كبيراً عن نتائج العام 2005 بلغ نحو 400 مليون دولار. وحلّت في المركز الرابع "اتصالات المغرب"، مع 782 مليون دولار. أمّا "أوراسكوم" فحلّت في المركز الخامس مع نحو 731 مليون دولار.

وكان ملفتاً ما حققته أول 3 شركات في الترتيب من حيث الربح، وجميعها من بلدان الخليج. فقد بلغت حصتها من مجمل الأرباح في الترتيب نحو 58 في المئة.



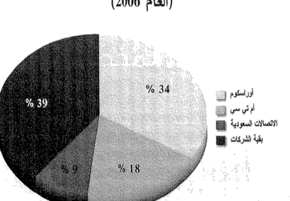
تستأثر شركة الاتصالات السعودية بثلث إجمالي أرباح الشركات المدرجة

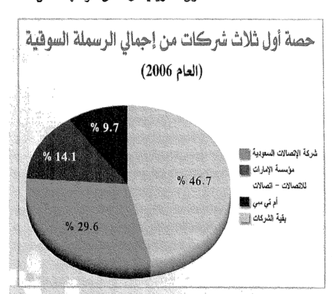
احتلت "أوراسكوم" المركز الأول في عدد المشتركين

المشتركون

وصل عدد المشتركين لدى الشركات الواردة في الترتيب إلى نحو 152,2 مليون مشترك، ما يمثّل ارتفاعاً بنحو 59,8 مليون مشترك عن ترتيب العام 2005. ومُجدداً تصدّرت "أوراسكوم" الترتيب بنحو 51,6 مليون مشترك، وذهبت "أوراسكوم" بعيداً في حجم قاعدة مشتركيها متخطية أقرب منافسيها "أم تي سي" بنحو 24,6 مليوناً. وبالمقارنة، تستأثر "أوراسكوم" بنحو 33,9 في المئة من إجمالي المشتركين لدى الشركات المدرجة. ويعود ارتفاع عدد مشتركي "أوراسكوم" العام 2006 بشكل أساسي إلى أعمالها في باكستان حيث حققت فيها إضافة كبيرة الى قاعدة مشتركيها.

وحافظت "أم تي سي" على مركز متقدم كما في السنة المالية 2005 وسجّلت نحو 27 مليون مشترك، ما شكّل نمواً بنحو 13 مليون مشترك عن 2005. وكانت الشركة حققت أكبر نموّ في قاعدة مشتركيها إثر دخولها إلى السوق الأفريقية من خلال شركتها "سلتل".





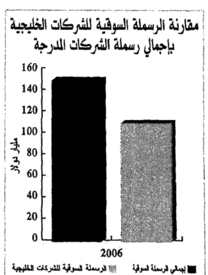


ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة (السنة المالية 2006)

عدد المشتركين Number of Subscribers	الأرباح Profits ($ Billions)	الموجودات Assets ($ Billions)	الرسملة السوقية Market Capitalization ($ Billions)	البلد Country	Company	الشركة	الترتيب حسب الأرباح Rank
13,800,000	3,413	12,299	44,266	السعودية	Saudi Telecom Co.	شركة الاتصالات السعودية	1
5,500,000	1,596	12,509	21,018	الامارات	Emirates Telecom, Etisalat	مؤسسة الامارات للاتصالات "إتصالات"	2
27,037,000	1,055	12,022	14,485	الكويت	Mobile Telecommunications Co. MTC	شركة الاتصالات المتنقلة	3
10,707,000	782	3,278	13,222	المغرب	Maroc Telecom	اتصالات المغرب	4
51,688,119	731	8,624	14,469	مصر	Orascom Telecom Holding	شركة أوراسكوم تليكوم القابضة	5
1,000,000	728	1,964	5,877	السودان	Sudan Telecommunications Co.	شركة الاتصالات السودانية	6
1,491,700	467	2,143	6,236	قطر	Qatar Telecom Co. "Q-tel"	شركة اتصالات قطر "كيوتل"	7
8,449,000	438	2,042	3,884	مصر	Vodafone Egypt Telecommunications Co.	فودافون مصر للاتصالات	8
9,266,815	265	1,285	313	مصر	Egyptian Company for Mobile Services, MobiNil	الشركة المصرية لخدمات الهاتف المحمول	9
9,992,461	252	2,476	3,992	الكويت	National Mobile Telecommunications Co.	الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة	10
1,300,000	236	1,276	3,023	البحرين	Bahrain Telecommunications Co. "Batelco"	شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية "بتلكو"	11
1,246,000	209	1,186	2,385	عُمان	Oman Telecommunications Co. "Omantel"	الشركة العمّانية للاتصالات	12
6,025,000	186	4,717	6,900	السعودية	Etihad Itisalat	شركة اتّحاد الاتصالات	13
1,450,500	122	842	1,453	الأردن	Jordan Telecom	الاتصالات الأردنية	14
820,000	79	532	921	فلسطين	Palestine Telecommunication Co.	شركة الاتصالات الفلسطينية	15
2,518,541	102	593	_	سورية	Syriatel	سيريتل	16
_	-165	1,126	7,128	الامارات	Emirates Integrated Telecommunications Co."Du"	الامارات للاتصالات المتكاملة	17
152,292,136	10,496	68,914	149,572			الإجمالي	

إعتمدت أسعار صرف العملات إلى الدولار بحسب جداول صندوق النقد العربي (الربع الأخير 2006)

وفي المركز الثالث، حلّت شركة الاتصالات السعودية مع نحو 13,8 مليون مشترك، بزيادة عن العام 2005 قدرها 2,8



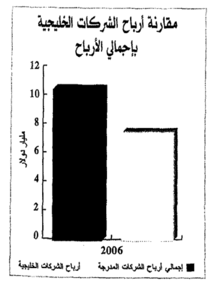
مليون مشترك. وبهذا، سيطرت الشركات الثلاث الأولى من حيث عدد المشتركين على نحو 92,5 مليون مشترك أي نحو 60,7 في المئة من إجمالي عدد المشتركين.

الرسملة

واصلت الرسملة السوقية للشركات الواردة في الترتيب انخفاضها للعام الثاني على التوالي لتصل إلى 149,5 مليار دولار، مقابل نحو 182,2 مليار دولار في 2005. ويرجع الانخفاض بشكل رئيسي نتيجة التراجع الكبير في الرسملة السوقية للشركات الخليجية.

ثلاث شركات خليجية تسيطر على 58 في المئة من الأرباح

احتلت شركة الاتصالات السعودية المركز الأول على مستوى الرسملة السوقية، محافظة على ريادتها في هذا المجال منذ





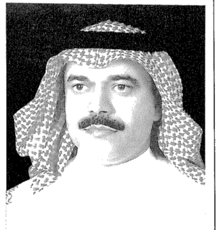
أعوام. وبلغت قيمة الرسملة في "الاتصالات السعودية" 44,2 مليار دولار. وعلى الرغم من انخفاض قيمة الرسملة السوقية، إلاّ أنّها لا تزال تسبق أقرب منافسيها، "اتصالات" الإماراتية، بنحو 23 مليار دولار، وحققت الأخيرة نحو 21 مليار دولار. أما المركز الثالث فكان لشركة أم تي سي" التي حققت 14,4 مليار دولار.

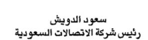
يُشار إلى أنّ الشركات الثلاث الأولى في الترتيب حققت نحو 79,7 مليار دولار في الرسملة السوقية ما يشكّل نحو 53,3 في المئة من مجمل الرسملة السوقية لكل الشركات المدرجة.

شركات الخليج تستأثر بالحصة الأكبر

مع أنّ الشركات الخليجية الواردة في الترتيب، شهدت للعام الثاني على التوالي انخفاضاً في القيمة السوقية متأثرة بانخفاض عام في أسعار الأسهم، إلاّ أنها حافظت على حصة أساسية من مجمل الأرباح في الترتيب. ووصلت قيمة أرباح الشركات الخليجية في الترتيب إلى نحو 7,2 مليارات دولار من أصل 10,4، ما شكل نسبة 69,2 في المئة من مجمل الأرباح المسجّلة في الترتيب. وتسيطر الشركات الخليجية أيضاً على أكبر حصة من المشتركين في الترتيب، إذ يصل عددهم إلى نحو 66,3 مليوناً، ما يشكل 43,5 في المئة من الإجمالي البالغ 152,2 مليوناً. وواصلت بلدان الخليج تحقيق "نسب اختراق" (Penetration) صاروخية حيث حققت بلدان جديدة نسب اختراق تفوق الـ 100 في المئة مثل الإمارات مع نسبة تتخطى 125 في المئة، أو نسب مرتفعة مثل الكويت مع نسبة 90 في المئة.

أما في مجال الرسملة السوقية، فحققت شركات الخليج أيضاً مركزاً ملفتاً، حيث بلغت القيمة الإجمالية للرسملة السوقية لديها نحو 109,4 مليارات دولار، ما يشكل نسبة تناهز 73,1 في المئة من إجمالي رسملة الشركات في الترتيب. لكن مؤشرات الشركات الخليجية على موعد مع النمو لأنّ السنوات المقبلة سوف تشهد دخول مزيد من الشركات، إضافة إلى ظهور شركات جديدة وخروج المشغّلين الكبار المترددين إلى الأسواق الدولية. ■





سعود الدويش
رئيس شركة الاتصالات السعودية



محمد عمران
الرئيس التنفيذي لمؤسسة الإمارات للاتصالات

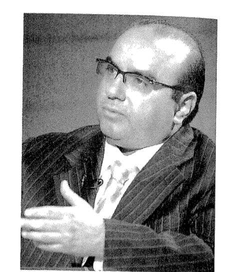
الشركات الخمس الأولى سيطرة كاملة

تهيمن الشركات الخمس الأولى بحسب الأرباح على الجزء الأكبر من قطاع الاتصالات في المنطقة. وتبلغ حصتها من إجمالي أرباح الشركات المدرجة في الترتيب نحو 7,5 مليارات دولار، أي ما يناهز 72,1 في المئة من الإجمالي. أما على صعيد المشتركين فتبلغ حصة الشركات الخمس الأولى نحو 108,7 ملايين مشترك، ما يشكل 71,4 في المئة من الإجمالي. وعلى مستوى الرسملة، تبلغ حصتها 107,4 مليارات دولار، ما يشكل 71,8 في المئة من إجمالي قيمة الرسملة السوقية للشركات الواردة في الترتيب. ويمكن القول أنّ هذه الشركات تشكل مقدّمة قطار قطاع الاتصالات العربي بكلّ المقاييس، فهي تهيمن على الأرباح وقاعدة المشتركين وتنفرد بأحدث خدمات الاتصالات النقّالة وتتمتّع بأفضل شبكات الاتصالات في المنطقة والعالم.

شركة الاتصالات السعودية

تسعى شركة الاتصالات السعودية منذ فترة لترجمة نجاحاتها الكبرى التي حققتها في المملكة العربية السعودية. وقد بدأت الشركة في الفترة الماضية بعملية إعادة هيكلة داخلية كبرى تستهدف تدريب الموظفين ووضع خطط بعيدة المدى وتوظيف مزيد من المهارات. وإذا تمكّنت من تحقيق أهدافها، فأسواق الاتصالات الإقليمية كما الدولية على موعد مع عملاق "اتصالات" بمقدرته تحقيق تغيّرات كبرى في مفاهيم الاستثمار في قطاع الاتصالات.

حققت الشركة في العام 2006 أرباحاً ممتازة بلغت 3,4 مليارات دولار، كما رفعت عدد مشتركيها نحو 2,8 مليون عن العام 2005، على الرغم من المنافسة القويّة التي تسود سوق النقّال في المملكة، خصوصاً إثر دخول "اتّحاد اتصالات" و"أم تي سي" إلى السوق. ويملك رئيس الشركة **سعود الدويش** رؤية متكاملة للتعامل مع هذه التغيّرات في السوق، وقد أثبتت فعاليتها في الفترة الماضية.



د.سعد البراك
الرئيس التنفيذي "أم تي سي"



نجيب ساويروس
رئيس "أوراسكوم"

"اتصالات" الإماراتية

أجرت "إتصالات" في الأعوام القليلة الماضية عملية توسّع ناجحة أثمرت شراء وإنشاء شركات في كلّ من السعودية عبر "اتّحاد اتصالات"، وفي السودان عبر "كنار"، وفي مصر عبر "اتصالات مصر"، وفي عدد من البلدان الأفريقية عبر "أتلانتيك تليكوم". وأكّدت الشركة عبر القيادة الموفقة من جانب **محمد عمران** أنّها دخلت مرحلة التوسّع من أبوابها الصحيحة، خصوصاً بعد الترتيبات الداخلية التي أجرتها الشركة في العامين الماضيين.

وتحافظ "اتصالات" على مؤشرات مستقرة مع معدلات نمو جيدة في مؤشرات المشتركين، والرسملة السوقية والأرباح. وتعمل الشركة حالياً على تثبيت قدراتها التنافسية في وجه اللاعب الجديد في السوق الإماراتية "دو"، من خلال خدمات نقّال غير مسبوقة في المنطقة. ولن يكون من السهل إثبات القدرات في سوق الاتصالات النقّالة الإماراتية، فنسبة الاختراق تجاوزت 125 في المئة وأمام "اتصالات" بذل الكثير من الجهود لتحقيق ربحية من سوق النقّال المحلية. و"اتصالات" حققت في الترتيب المركز الثاني بحسب مؤشري الأرباح والرسملة السوقية.

"أم تي سي"

يحتار المراقب في تقييمه لشركة الاتصالات المتنقّلة "أم تي سي"، التي كسرت

تتمتّع شركات الاتصالات بجاذبية كبيرة في القطاع المالي

لا مفرّ من الإندماجات في سوق الاتصالات النقّالة الإقليمية

تُحافظ شركة "إتصالات" على مؤشرات جيدة

تواصل أوراسكوم توسيع استثماراتها الدولية

بنجاح كلّ أنواع "المحُرّمات" في الاستثمارات الدولية الخاصة بالاتصالات، فهي دخلت إلى أفريقيا وحققت نجاحاً كبيراً بعد فترة قصيرة من خروج "أوراسكوم" منها بخسائر. ثانياً، أقدمت على دمج شبكات اتصالاتها ضمن ما أسمته (One Network) في 6 بلدان أفريقية هي: أوغندا، كينيا، تنزانيا، الكونغو، الكونغو الديموقراطية والغابون. وألحقت هذه الخطوة بإلغاء تكلفة التجوال ما بين المشتركين في البلدان الستة. وأثبتت الشركة من خلال قيادة **د.سعد البراك** أنّها قادرة على التحوّل إلى العالمية وتطبيق خطتها (3*3*3). وتبيّن الأرقام نجاح الخطط، فقد وصلت قيمة أرباح الشركة العام 2006 إلى نحو مليار دولار، فيما رفعت رسملتها السوقية إلى 14,4 ملياراً، أما عدد مشتركيها فوصل إلى 27 مليوناً.

"اتصالات المغرب"

تغرّد "اتصالات المغرب" خارج سرب شركات الاتصالات التي تعمل في محيطها، بدءاً من تونس، مروراً بالجزائر، وصولاً إلى ليبيا. فقد حققت اتصالات المغرب من جديد نتائج ممتازة، فحافظت بذلك على مركزها بين أول 5 شركات اتصالات. وارتفعت قيمة أرباح الشركة من 640 مليون دولار العام 2005 إلى 782 مليوناً العام 2006. أما عدد المشتركين لديها فحقق ارتفاعاً من 8,8 ملايين إلى 10,7 ملايين. وينطبق الأمر أيضاً على الرسملة السوقية التي حققت نمواً من 9,5 مليار دولار إلى 13,2 ملياراً. و"اتصالات المغرب" هي من الشركات العربية القليلة التي لم تتأثر بمناخ انخفاض أسعار الأسهم فحافظت بذلك على معدلات نموّ في قيمة الرسملة السوقية على مدى الأعوام الماضية.

"أوراسكوم تليكوم"

أجرت "أوراسكوم" في الأعوام الماضية إعادة انتشار أو انسحاب من أفريقيا إلى مصر ثمّ رسّخت موقعها في شمال أفريقيا لتنتقل بعدها في صفقة كبيرة إلى باكستان وبنغلادش. ونتيجة لهذا التوسّع الموفّق أضافت الشركة أكثر من 21 مليون مشترك جديد إلى قاعدة عملائها عن ترتيب 2005 ووصلت ربحيتها إلى 731 مليوناً. أما على مستوى الرسملة السوقية فحققت الشركة نمواً من 11,5 مليار دولار العام 2005 إلى 14,4 ملياراً العام 2006. وتتابع الشركة حالياً سياستها التوسّعية محاولة قنص أسواق جديدة في آسيا من دون التردد في الحصول على رخص في أوروبا ولو من خلال استثمارات مباشرة من جانب رئيسها **نجيب ساويروس**. ولدى الشركة اليوم إستثمارات في كلّ من: تونس، الجزائر، مصر، زمبابواي، العراق، باكستان وبنغلادش.■

3 صفقات بـ 12,8 مليار دولار

شركات النقّال على أبواب الإندماجات

تميّز قطاع الاتصالات العربي العام 2006 بمجموعة تطوّرات، توزّعت على 3 اتجاهات: في الاتجاه الأول، سُجّلت 3 صفقات رئيسية في القطاع بلغت قيمتها 12,8 مليار دولار. الأولى، شراء "اتصالات" الإماراتية لرخصة النقّال الثالثة في مصر بقيمة 3 مليارات دولار بعد منافسة مع 16 شركة اتصالات عربية وعالمية. الثانية، استحواذ "كيوتل" القطرية على 51 في المئة من "وطنية" الكويتية لقاء 3,7 مليارات دولار. والثالثة، شراء "أم تي سي" الكويتية رخصة النقّال الثالثة في السعودية لقاء 6,1 مليارات دولار.

وعلى صعيد الاتجاه الثاني، فقد كشف العام 2006 مالياً وتشغيلياً عن نموٍّ كبير شمل الأرباح والموجودات وعدد المشتركين بخلاف القيمة السوقية التي سجلت هبوطاً حاداً على أثر الانخفاض الكبير في أسعار أسهم شركات الاتصالات بسبب التراجع الحاد في الأسواق المالية. وفي الاتجاه الثالث، أثبتت شركات الاتصالات العربية المدرجة أنّها تخرّجت بامتياز من الصفوف الابتدائية في أسواق الإستثمار وباتت تشكّل جاذباً قوياً للاستثمارات العربية والدولية.

وتدل القروض المصرفية الكبيرة التي حصلت عليها شركات مثل "أم تي سي" على قوّة الثقة التي باتت تتمتّع بها أعمال شركات الاتصالات العربية.

وفي مجال الربح والمشتركين، تحقق نموٌ كبير مدفوعاً بتوسيع نشاطات الشركات في قارتي أفريقيا وآسيا. وحققت قاعدة المستخدمين نمواً في الأسواق الأساسية للشركات فضلاً عن نموٍّ هائل في الأسواق الجديدة، وهو ما حدث مع شركة أم تي سي الكويتية عبر استثماراتها في أفريقيا من خلال شركتها "سلتل"، فقد أضافت نيجيريا وحدها نحو 6 ملايين مشترك إلى مجمل قاعدة المشتركين.

وعود سنة 2008

لم تتوقّف عملية الخصخصة في البلدان العربية العام 2006، فقد تمّ منح رخص اتصالات نقّالة جديدة في جيلي خدماتها الثاني والثالث في كلٍّ من: السعودية، مصر والإمارات. ولم يبق من الأسواق الاحتكارية التي يعمل فيها مشغّل نقّال واحد سوى قطر، التي صدر فيها مرسوم أميري في نوفمبر 2006 ينهي احتكار "كيوتل" للسوق. لكن كسر الاحتكار في أسواق الاتصالات العربية لا يعني أنّ تحرير السوق قد بات أمراً واقعاً، فمعظم البلدان العربية ما زالت تعتمد مبدأ منح الرُخص ضبطاً لإيقاع متطلبات السوق من جهة، وتأميناً لعائدات بيع الرخص من جهة أخرى. وتعمد بعض البلدان العربية إلى منح رخص إلى شركات، تمتلك فيها شركات حكومية الحصص المهيمنة. وبالتالي فإنّ أسواق الاتصالات العربية لم تلتزم بعد بشروط اتفاقية الخدمات الخاصة بمنظمة التجارة الدولية. ومن المتوقع أن يشهد العام 2008 إطلاق حكومات عربية عدّة مبادرات تستهدف الالتزام بمتطلبات هذه الاتفاقية.



كذلك من المتوقّع أن تشهد سنة 2008 إنتشاراً كبيراً لخدمات النقّال في جيله الثالث وما يسمّى الجيل 3,5، حيث ستتوفّر خدمات "الاتصالات المرئية" (Video Calls) والبثّ التلفزيوني في الهاتف النقّال (Mobile TV). وتنخفض في المقابل حركة الاتصالات التي باتت تُعدّ قديمة مثل "الرسائل القصيرة" (SMS) مقابل ارتفاع في معدلات "الرسائل متعددة الوسائط" (MMS) وسائر أنواع "البيانات" (Data) التي تتضمّن الصوت، الصورة والنصوص والملفات التي تستخدم عادة في الكمبيوتر كالبريد الإلكتروني. وقد أطلق عدد من شركات الاتصالات النقّالة في مصر والإمارات وغيرهما، خدمات من الصنف المذكور كخدمة تبادل البريد الإلكتروني بين شبكات الإنترنت وشبكات النقّال.

وعموماً، شكّل العام 2006 لشركات الاتصالات المنخرطة في عملية التوسّع، محطة أساسية تبلورت فيها صوابية الخروج من الأسواق الضيّقة، كما أثبتت الأسواق الناشئة في كلٍّ من أفريقيا وآسيا أنها تتمتّع بنموٍ وربحية كبيرين. أما الأسواق الوطنية للمشغّلين فسجّلت إنتقالاً إلى مرحلة جديدة إثر الارتفاع في نسب "الاختراق" (Penetration). فقد بدأ المشغّلون بطرح خدمات ذات قيمة مضافة لرفع القدرات التنافسية وتسجيل مبيعات أعلى، خصوصاً في أسواق ترتفع فيها حِدّة المنافسة مثل: السعودية، الإمارات ومصر.

وبات مشغّلو الاتصالات في المنطقة موزّعين بين 3 فئات: الأولى، لا تملك ما يساعدها على التوسّع ومعرّضة للبيع أو للدمج. الثانية، تملك ما يكفيها من القدرات المالية والتشغيلية إلاّ أنّها لم تخاطر بعد بشراء رخص إتصالات في المنطقة وخارجها. أما الفئة الثالثة فخرجت إلى الأسواق الدولية مستفيدة من خبرات التشغيل والقدرات المالية وتستفيد من وفورات الحجم في التشغيل وتحقيق الأرباح. ويرى البعض أنّ أسواق الاتصالات في المنطقة سوف تشهد قريباً بدء مرحلة تسودها الإندماجات، ولن يبقى سوى القليل من المشغّلين الكبار الذين سيستفيدون من وفورات الحجم ويطلقون شبكات نقّال عربية تتعاون بدلاً من أن تتنافس، موفّرة خدمات متنوّعة أرخص وأحدث. ■



شربل فاخوري: "مايكروسوفت" في عزّ شبابها



في ظلّ المتغيّرات السريعة على مستوى اقتصادات المنطقة عموماً، وبلدان الخليج خصوصاً، تبدو شركة مايكروسوفت، كغيرها من شركات المعلوماتية والاتصالات العالمية الموجودة في المنطقة، مقبلة بحماس على المشاركة في التطوّرات الحاصلة. ومن البديهي أن تكون هذه الشركة منخرطة في عمق التغيّرات التي يشهدها القطاعان العام والخاص، إذ إنّ خدماتها وحلولها منتشرة في ما يتجاوز الـ 90 في المئة من أنظمة المعلوماتية الخاصة بالشركات والمؤسسات العامة العربية.

يصف مدير عام "مايكروسوفت الخليج" **شربل فاخوري** التطوّرات الاقتصادية الحالية في المنطقة بالمفصلية، معتبراً أنّ شركته تحاول مواكبة المتغيّرات بشكل ديناميكي، سواء عبر إعادة توزيع الأدوار داخلياً، أم في تركيز الجهود على الشركاء، نافياً في الوقت ذاته أن تكون "مايكروسوفت" قد فقدت القدرة على الإبتكار.

نتوسّع أفقياً وعامودياً

يقول **فاخوري**: "لقد وجدنا أنه من الضروري تعديل نموذج عملنا في المنطقة والتوسّع أفقياً وعامودياً. أفقياً، علينا أن نهتمّ أكثر بالقطاعات العامة كالتربية والمصارف وسواها من القطاعات الكلاسيكية، كما يجب أن نلتفت أكثر إلى القطاعات الإنتاجية والخدماتية. هذا لا يعني أننا لم نكن نهتم، بل يعني أننا سوف نرفع من درجة اهتمامنا والتزامنا بمختلف القطاعات الاقتصادية، ذلك أنّ الفورة الاقتصادية تشمل كلّ القطاعات ومنتجاتنا تلائمها جميعاً. أما على المستوى العامودي، فنحن نعمل على تفصيل القطاعات وتحليلها للإهتمام بكلّ أقسامها وصولاً إلى أصغر أشكال الأعمال والمستخدمين الأفراد. وسبب قدرتنا على الدخول إلى هذا الكمّ الهائل من التفاصيل هو إمتلاكنا لكلّ الأدوات المعلوماتية الكفيلة بإنجاز الأعمال مهما كان نوعها".

ويُضيف: "من هنا جاءت عملية إعادة توزيع الأدوار في أعمالنا خصوصاً منها ما يدعم الأعمال في الخليج وتوحيد جهودنا مع الشركاء لمواكبة التغيّرات في اقتصاداتهم المحلية. ومن هنا فقد طرأ تغيير على أسلوب عملنا ليتلاءم والمتغيّرات الاقتصادية الحاصلة. فمن جهة زدنا عدد الخبراء والاختصاصيين الذي يعملون معنا، ومن جهة أخرى رفعنا عدد الموظفين بما يتلاءم مع المتطلبات الحالية. لكن تركيزنا على الخليج لا يعني أننا قلّصنا اهتمامنا أو وجودنا في البلدان الأخرى، على العكس رفعنا تركيزنا وقدراتنا التخصصية، بمعنى أننا بتنا نؤمّن إختصاصيين أكثر لكلّ قطاع، فالطاقة تحتاج إلى خبراء في المعلوماتية يختلفون عن المتخصصين في التربية والتعليم".

نحو التخصصيّة

ولأنّ الحكومات باتت أكثر تطلباً على مستوى المعلوماتية، يقول **فاخوري**: "زدنا اهتمامنا بالمؤسسات الحكومية، خصوصاً أنّ مجموعة كبرى من حكومات المنطقة وقّعت معنا عقود إستخدام منتجات وأنظمة وحلول. وأشير هنا إلى أنّ الحكومات العربية حققت قفزة نوعية على مستوى التزامها وتطبيقها لقوانين حماية الملكية الفكرية، خصوصاً على ثلاثة محاور: أولاً، باتت الحكومات العربية مهتمة أكثر بالتوعية حول مخاطر القرصنة، ثانياً باتت أكثر إلتزاماً بتطبيق القوانين بالتنسيق مع "اتّحاد منتجي البرامج التجارية" BSA. ثالثاً، أصبحت الحكومات من أكبر مستخدمي البرامج المعلوماتية وهي تفضّل الحصول على أفضل الخدمات لذلك تقدّر جيداً قيمة المنتجات الأصلية وضرورة إلتزام الجميع بقوانينها".

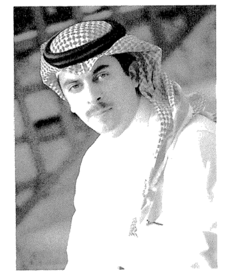
"أما نحن، فقد واصلنا تنفيذ إلتزاماتنا بتوفير المنتجات المعرّبة في الوقت المناسب، أي إطلاق المنتج المعرّب بالتزامن مع إطلاق المنتج عالمياً". ويضيف **فاخوري**: "لقد أنشأنا ما نسميه مجتمعات تنمية البرمجيات الخاصة باللغة العربية، كما أعطينا الأقسام الخاصة بالتعريب في "مايكروسوفت" كلّ ما تحتاجه لإيجاد أفضل السبل لتقديم البرمجيات المعرّبة في أسرع وقت ممكن. وعملياً، فإنّ منتجاتنا المعرّبة تصدر وتوزّع مع المنتجات باللغات الأخرى وليس بعدها، وهذا دليل على إهتمامنا وإلتزامنا".

منتجاتنا المعرّبة توزّع متزامنة مع منتجاتنا العالمية

لا نزال نبتكر

وجواباً على سؤال حول تراخي قدرات "مايكروسوفت" الابتكارية مع مرور الزمن وإطلاقها منتجات تشبه منتجات شركات منافسة، يقول **فاخوري**: "غير صحيح، نحن مازلنا نبتكر، واليوم شركتنا عمرها 30 عاماً وما زالت شابة من حيث الإبتكار والأفكار الجديدة. لكن من جهة أخرى لا يمكن الإدعاء أننا الشركة الوحيدة التي تبتكر، ثمة شركات أخرى في السوق وهي تبتكر منتجات وحلولاً جديدة. "مايكروسوفت" لا تتراخى في مجال الإبداع، لدينا خدمات وحلول لكل ميادين الحياة المعلوماتية. وبالنظر إلى أيّ مجال يمكن التأكد أننا مبدعون في مجالنا. لكن بالطبع يجب أن نعطي مجهوداً أكبر، كما دوماً، للبقاء رياديين في مجالنا، والإلتفات إلى المتطلبات التجارية اللازمة لكي نحافظ على رشاقتنا عالمياً". ■

أوراكل السعودية: بناء الكوادر ونقل التقنية


عبد الرحمن الذهيبان

تعدّ أوراكل من أوائل الشركات التي استثمرت في السعودية بنظام الاستثمار الأجنبي، وهي متواجدة في المملكة منذ نهاية الثمانينات. وتتبع أوراكل السعودية سياسة بعيدة المدى في المملكة تسمح بنقل التقنية من المستوى العالمي إلى السعودي، كما أنها تلتزم بتوجهات الحكومة سواء لجهة السعودة أو الاحتياجات التي يطلبها قطاع تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالتعريب أو توطين التقنية "localization".

يؤكد نائب رئيس أوراكل في الشرق الأوسط ومديرها التنفيذي في السعودية **عبدالرحمن الذهيبان** أن سوق السعودية هي ذات أهمية قصوى بالنسبة للشركة، كونها من أكبر اقتصادات المنطقة وأسرعها نمواً، كاشفاً أن حجم سوق التكنولوجيا فيها يبلغ نحو 2,5 مليار دولار، 300 مليون دولار منها هو من نصيب البرمجيات.

ويقول **الذهيبان** أن "أوراكل" تسعى إلى توفير 50 في المئة من الكوادر السعودية التي يحتاجها قطاع تكنولوجيا المعلومات في السنوات الثلاث المقبلة، وذلك لمواكبة زيادة حجم هذه السوق التي تعدّ الأسرع نمواً على مستوى المنطقة. ويكشف أن الشركة تعمل على خلق فرص عمل للسعوديين في هذا القطاع، وهي تطمح إلى إيجاد 500 فرصة هذا العام، مع الإشارة إلى أن الشركة ملتزمة بتدريب الكوادر السعودية من دون إلزامها بالعمل لدى "أوراكل". ويتابع: "إن الاستثمارات التي تقدمها الدولة لقطاع تكنولوجيا المعلومات هي عظيمة، لذا يجب على الشركات المستفيدة من هذه الاستثمارات أن تلتزم بالمثل للسوق السعودية، ونحن بدورنا نستثمر في التدريب والتأهيل".

ويقول: "ينعكس التزامنا الكبير بالسوق السعودية على استثماراتنا الكبيرة التي رافقها نمو في عدد الموظفين فاق المئة موظف. ويكشف **الذهيبان** أن الشركة تطور فريق عمل خبيراً في المملكة لتغطية قطاعات اقتصادية خارج حدودها، معتبراً هذه الخطوة دليلاً مهماً على المهارات الوطنية. ويشدد: "إن أهم ما يميّز نجاحنا في السوق السعودية هو وجود فريق عمل سعودي كفوء يتميز بخبرات عالمية. فنحن نتعاون بشكل وثيق مع عدد من الجامعات ومراكز التدريب ونقوم بمبادرات تعليمية عدة مع أكبر الجامعات وغيرها من الأنشطة سواء الاجتماعية أو التقنية".

وتقوم "أوراكل" بمبادرات عديدة لخدمة المجتمع السعودي والتعليم، فهي من أوائل الشركات التي قامت بدعم المشاريع في الجامعات السعودية والمؤسسات التعليمية وتأهيل الكوادر الشابة، من الجنسين، عبر برامج تدريبية تناسب احتياجات السوق. كما تلتزم "أوراكل" بتطوير ودعم المبادرات الحكومية ضمن مشروع الحكومة الإلكترونية السعودية من خلال توفير الحلول المتكاملة والاستشارات التقنية التي تقدمها لكافة القطاعات الحكومية.

الحكومة الالكترونية

ويقول الذهيبان إن الالتزام بستراتيجيات ومبادرات الحكومة الإلكترونية في سائر وزارات الحكومة يعكس تسارع وتيرة النمو في السعودية. ويشرح أن تطبيق الحكومة الإلكترونية يأتي على خطوات متلاحقة، حيث أن الخطوة الأولى التي قامت بها الشركة تتمثل في إنشاء بنى تحتية في كل وزارة على حده، مبيّناً أن الشركة قامت بتزويد عدد كبير من الوزارات بتكنولوجيا وتطبيقات "أوراكل" من بينها وزارة التربية والتعليم ووزارة الصحة، بالإضافة إلى وزارة الكهرباء والمياه. وكانت قد أعلنت وزارة الصحة السعودية عن تنفيذ قاعدة بيانات أوراكل (Oracle Database 10g) في 150 من مراكزها الطبية المنتشرة في جميع أنحاء المملكة، وذلك بهدف مركزة البيانات الطبية التابعة لها. والجدير بالذكر أن "أوراكل" فازت مؤخراً بجائزة أفضل تطبيقات الأعمال في مجال الصحة الإلكترونية من هيئة تقنية معلومات الرعاية الصحية في السعودية.

مبادرات لخدمة المجتمع السعودي ودعم للجامعات والمؤسسات التعليمية

ويلفت **الذهيبان** أن هناك فرص نمو كبيرة محتملة للشركة في السعودية، وهي تساهم في رفع إمكانيات وقدرات الشركات من خلال الحلول الإلكترونية والتطبيقات، وتتميز بشكل خاص في القطاع الصحي والمصرفي والمالي. وتولي "أوراكل" اهتماماً خاصاً بالقطاع العام، الذي تكرس له فريق عمل متخصص وتساعد الشركات الحكومية في تحوّلها الى شركات خاصة. كما تتواجد حلول "أوراكل" في قطاع الاتصالات، وتستخدم غالبية شركات الاتصالات نظام "أوراكل".

وستركز "أوراكل" في العام 2007 على تقديم الشركات التقنية التي استحوذتها مؤخراً بقالب شركة أوراكل وتطوير الكوادر المحلية وقنوات التوزيع. وبالنسبة للمنافسة في السعودية يوضح **الذهيبان** أن هناك وعياً كبيراً للتقنية وإدراكاً لأهميتها وتوجهاً جدياً لعدم وجود احتكار في السوق، مشدداً على أن الشركة تنظر للتنافس بشكل إيجابي. ■

إنمارسات: اتصالات فضائية عالية الجودة والسرعة


سامر حلاوي

دبي – رنا المصري

تابعت "إنمارسات" حصد نجاح خدمة BGAN في المنطقة، وخصوصاً بعد زيادة الطلب عليها من قبل القطاع الإعلامي. ومع التركيز الكبير الذي تضعه الشركة في تأمين الاتصالات البيانية والصوتية المتزامنة بسرعة كبيرة عبر BGAN، تتطلع إلى الخوض في مجالات جديدة مثل سوق الأجهزة النقّالة وتوفير حلول اتصالات تسمح باستخدام أجهزة الهاتف النقّالة العاملة بنظام GSM على متن الطائرات.

تعتبر BGAN خدمة متكاملة في حل واحد يوفّر الاتصال الصوتي وتبادل البيانات بالتزامن عبر الموجة العريضة من خلال جهاز نقّال. وتوفّر الخدمة اتصالات عبر الإنترنت بسرعة تصل إلى 492 كيلوبايت في الثانية، ومعدلات إرسال بيانات بسرعة تصل إلى 256 كيلوبايت في الثانية، إضافة الى صوت عالي الجودة. وبلغ عدد المشتركين المسجلين على شبكة "إنمارسات" في خدمة BGAN أكثر من 5547 مشتركاً في 191 دولة. وتضم قاعدة المستخدمين محطات الإذاعة والتلفزيون الدولية لبث الأخبار الميدانية بصورة مباشرة ووكالات الإغاثة في المناطق المنكوبة والحكومات والقطاعات المختصة والشركات والأفراد.

ويقول نائب رئيس "إنمارسات" عن منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ووسط آسيا سامر حلاوي: "شكّل طرح خدمة BGAN في هذه المنطقة بداية عهد جديد لشركة إنمارسات، ولبى تطلعات عملائنا بعد أن وفّرت لهم الخدمة حلاً للاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية يتيح لهم الاتصال خلال التنقل مع تغطية عالمية كاملة".

وحققت "إنمارسات" عائدات إجمالية تفوق 500 مليون دولار للعام 2006 وساهمت العائدات الناتجة عن خدمة BGAN بنحو 9,5 ملايين دولار. ويعود ذلك، بحسب حلاوي، إلى الطلب المتنامي عليها من عملاء جدد وزيادة استخدام العملاء الحاليين لتطبيقات جديدة وخصوصاً في مجال النقل الحي المتواصل المضمون للصوت والصورة "streaming" الذي يحتاج إليه القطاع الإعلامي.

القطاع الاعلامي

ويتحدّث حلاوي عن أهمية مساهمة "إنمارسات" في القطاع الإعلامي، حيث سعت الشركة منذ أوائل التسعينات إلى توفير حلول متنقّلة وسريعة وموثوقة للوسائل الإعلامية المرئية والمسموعة. ومع نجاح إطلاق نظام الاتصالات الصوتية والمعلوماتية المتزامنة (BGAN) في ديسمبر 2005، ارتقت "إنمارسات" بالاتصالات المتنقّلة عبر الأقمار الاصطناعية إلى مستويات جديدة من خلال تزويد المستخدمين بحلول متكاملة للبث الإعلامي المرئي والصوتي المتزامنين عبر جهاز واحد محمول خفيف الوزن، بسرعات تصل إلى نصف ميغابايت في الثانية.

وطرحت "إنمارسات" أجهزة جديدة لهذه الخدمة التي تستخدم في قطاع الإعلام بشكل مكثف لتحل محل الهاتف الفيديوي "Videophone" الذي كان يُستخدم في مراحل سابقة. ويعلق حلاوي: "تستخدم هذه الأجهزة محطات تلفزيونية عريقة مثل CNN وBBC وقناة العربية التي تخوّلها الحصول على اتصال صوت وصورة أوضح بكثير، الى جانب ميزة "streaming" التي تعتبر أساسية للقطاع الإعلامي بالذات في البث الحي للأحداث. وأتوقّع زيادة كبيرة في عدد مستخدمي الجهاز في قطاع الإعلام مستقبلاً".

وتتيح خدمة BGAN للمراسلين نقل الأخبار بصورة مباشرة ومن مواقع نائية أو

"إنمارسات توفّر اتصالات GSM في الطيران الإماراتي"

"9,5 ملايين دولار عائدات خدمة BGAN في 2006"

من قلب الحدث. ويوفّر الجهاز عدداً من المزايا الأخرى تتضمّن إمكانية الاتصال بالأستوديو خلال البث التلفزيوني المباشر، وسرعة تركيب وإغلاق عالية، وسهولة الاستخدام وإمكانية إعادة توظيف قدرات الشبكة بطريقة ديناميكية لدى انطلاق خبر مهم. كما تضمن الموجة العريضة العالية إرسال التقارير بسرعة أكبر في الحالات الخطرة.

الاتصالات الصوتية

وعلى الرغم من توجّه "إنمارسات" الكبير نحو اتصالات البيانات، يبدي **حلاوي** رغبة الشركة في تلبية حاجة شريحة أخرى من المستخدمين للقيام بالاتصال الصوتي البسيط. وكانت "إنمارسات" قد أعلنت دخولها سوق الأجهزة النقّالة في سبتمبر 2006 إثر اتفاقية تعاون عقدتها مع شركة AceS International لطرح خدمة الهاتف النقال وغيرها من خدمات الاتصالات الصوتية عبر الأقمار الاصطناعية. ويوضح **حلاوي**: "أطلقنا خدمة AceS فوق آسيا التي تضم حالياً نحو 18 ألف عميل ونحن نكمل الخدمة. وفي منتصف العام الحالي سنعتمد على الجهاز نفسه الموجود حالياً وننقل الخدمة لأقمار "إنمارسات"، وبعدها بسنتين سنطرح أجهزة جديدة وتكون الخدمة أصبحت متوفّرة للعالم كله". ويتوقّع **حلاوي** أن تصل قيمة سوق الأجهزة النقّالة العالمية نحو 500 مليون دولار في العام 2010، من نحو 350 مليون دولار حالياً. ويتوقع أيضاً أن تحوز الشركة على 10 في المئة على الأقل من هذه السوق.

ويتحدّث **حلاوي** عن موقع الاتصالات الصوتية ضمن محفظة خدمات "إنمارسات" قائلاً: "عند دخولنا سوق الأجهزة النقّالة، لم نستثمر إمكانيات مادية هائلة، بل دخلنا إليها بطريقة ذكية ومنخفضة الكلفة، في حين دخلنا مشروع أجهزة BGAN باستثمار قدره مليار و600 مليون دولار". ويضيف: "تزيد عائدات الشركة على نصف مليار دولار، ولذلك فتلك المتوقعة من النقّال تشكّل نسبة صغيرة منها فيما تزيد نسبة اتصالات البيانات من أعمال "إنمارسات" باستمرار من جراء زيادة الطلب عليها".

"طرح خدمات الاتصالات الفضائية والأرضية متزامن"

اتصالات GSM في "الإماراتية"

وعلى صعيد آخر، تعمل الشركة على توفير حلول اتصالات جوية تسمح باستخدام أجهزة الهاتف النقّال العاملة بنظام GSM على متن الطائرات. وأعلنت "طيران الإمارات" أنها ستوفّر هذه الخدمة في طائراتها عبر "إنمارسات" التي ستركز على التكنولوجيا وراء الخدمة. ويشرح **حلاوي**: "يتوجه الاتصال بنظام "GSM" إلى محطة الاتصالات في الطائرة "Base station"، ومنها إلى الأرض عبر قمر "إنمارسات" الصناعي. وتوفّر شركتان خدمة الاتصالات العاملة بنظام GSM على الطائرات، وهما AeroMobile وOnair وهما تستخدمان الأقمار الاصطناعية لتأمين الاتصال بين الطائرة والأرض، كما تمّ الإعلان عن توفّر خدمة البريد الإلكتروني والإنترنت في الطائرة عبر أقمار "إنمارسات" في نهاية العام ولكن عن طريق خدمة SwiftBroadband التي سنطرحها العام المقبل والتي هي بمثابة خدمة BGAN ولكن في الطائرة. وسنطلق أيضاً fleet broadband وهي معادلة BGAN على السفن".



الجهاز النقّال من "إنمارسات"

ويلفت **حلاوي** إلى إمكانية إجراء 5 مكالمات هاتفية على الأكثر في الوقت نفسه داخل الطائرة وهو عدد الاتصالات المسموح القيام به حالياً عبر الهواتف الموضوعة على المقاعد التي يستخدمها ركاب الطائرة الإماراتية، مع الإشارة إلى أن هذه المخابرات تتم أيضاً عبر "إنمارسات".

من ناحية القطاعات، يمثل القطاع البحري نحو 60 إلى 65 في المئة من عائدات "إنمارسات"، والقطاع الجوي نحو 5 في المئة تقريباً، والقطاع البري بنسبة 25 في المئة.

توجهات الاتصالات الفضائية

ويقول **حلاوي** إن طرح خدمات الاتصالات الفضائية تزامن مع طرح الاتصالات الارضية لنظام GSM. ويعلق: "يعتبر الثالث 3G، مع الإشارة إلى أنه عندما توافرت خدمات BGAN لم تكن خدمات اتصالات الجيل الثالث متوافرة بعد".

ويشير **حلاوي** إلى أن هناك شركات اتصالات فضائية تقارب أعمار أقمارها الاصطناعية على نهايتها، لذلك فعند طرح خدمة تستهدف "إنمارسات" عملاء جدد وتتطلع إلى عملاء ستنتهي خدمتهم قريباً. ويقول إن صناعة الاتصالات الفضائية شهدت مؤخراً الكثير من الإندماجات بين شركاتها ويتوقع أن تستمر هذه الظاهرة خلال العام الحالي، كما يتوقع أن تزيد الخدمات الجديدة المبتكرة مثل الراديو الرقمي (Digital radio) والتلفاز النقّال (Mobile TV) لتتوفّر على الأجهزة الأرضية والفضائية معاً، كاشفاً أنّ "إنمارسات" تعمل حالياً على تحقيق ذلك. ويضيف **حلاوي**: "من المحطات الرئيسية المنتظرة قريباً هو النظام الهجين (hybrid system) الذي يعمل على الاتصالات الفضائية والأرضية، وسيتوفّر بين العامين 2009 و2010. ■

جونيبر: الأولوية لرضا العميل

عبد الملك: حققنا في العام 2006 نمواً بلغ 230 في المئة

تضع شركة جونيبر نتووركس، منذ تواجدها في المنطقة قبل 4 سنوات، هدفاً خاصاً لكلّ سنة، نجحت في تحقيقه بإتقان كبير. فبعد العام 2004 الذي كان بمثابة عام استكشاف للسوق، عملت في العام 2005 على تعزيز حصّتها السوقية، وفي العام 2006 حققت الشركة نجاحاً كبيراً في أعمالها بكلّ المعايير، خصوصاً في شريحتي مزوّدي الخدمات والمؤسسات. وحالياً يتمحور هدف الشركة في العام 2007 على العميل وكسب رضاه الناتج من استخدامه لمنتجات وخدمات "جونيبر".



محمد عبد الملك

يقول مدير عام "جونيبر" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وباكستان **محمد عبد الملك** أنّ أعمال الشركة واصلت، في العام 2006، نموّها في سوق مزوّدي الخدمات، ليس فقط من ناحية الأرقام بل أيضاً بالتوسّع إلى مجالات عدّة ضمن شبكة العميل نفسه. ويشرح: "لا نعمل فقط في مجال البنية التحتية، بل أيضاً في مجال "البرودباند" وأساس الشبكة وشبكة الجيل التالي والأمن، وهذا واضح من خلال عملنا مع مختلف مشغّلي الاتصالات في المنطقة، مثل مؤسسة اتصالات، وشركة الاتصالات السعودية، وشركة الاتصالات المصرية".

وتؤكّد العائدات التي حققتها "جونيبر" أنّ العام 2006 كان عاماً ممتازاً بالنسبة لأعمال الشركة في المنطقة. فبحسب **عبد الملك**، حققت الشركة في نطاق مزوّدي الخدمات نمواً فاق الهدف الرئيسي بنحو 180 في المئة، ومع مقارنته بالعام 2005 ترتفع نسبة النمو إلى 230 في المئة. أما من ناحية الحصّة السوقية فحققت الشركة نتائج جيدة جداً في الإمارات وباكستان والسعودية ومصر، إلى جانب تحقيقها أداءً جيّداً أيضاً في دول مختلفة من المنطقة وبالأخص في الأردن، بناءً على علاقاتها مع شركة الاتصالات الأردنية.

ويقول **عبد الملك** أنّ الاتصالات النقّالة واللاسلكية هي قطاع أساسي لنموّ "جونيبر"، موضحاً: "نستثمر مبالغ كبيرة في تطوير منتجاتنا، ويلاحظ عملاؤنا استقراراً كبيراً في شبكاتهم من جرّاء شراكاتهم مع "جونيبر"".

المؤسسات

وتعمل "جونيبر" مع المؤسسات الكبيرة والمصارف والحكومات والوزارات. ويقول **عبد الملك** أن ما من اختلاف كبير بين مزوّدي الخدمات والمؤسسات. فكلاهما يسعى للحصول على تطبيقات تعمل في الوقت الحقيقي "real time application". ويريد مزوّدو الخدمات مستوى عالياً من الدقّة، وهم بحاجة متزايدة إلى الأمن، فيما تبحث المؤسسات الكبيرة عن الأمن والتطبيقات لشبكات دقيقة مثل تلك الخاصة بالحكومات وقطاع الدفاع. وبالنسبة لأعمال الشركة في مجال المؤسسات الكبيرة فيصفها **عبد الملك** بأنّها كبيرة بالنسبة للمشاريع في مجال مزوّدي الخدمات، ولكن الأهم هو كيفية خدمة العميل. ويذكر أنّ قسماً كبيراً من عائدات الشركة في مجال المؤسسات يأتي من الحلول الأمنية، مشدداً على أنّ الشركة لا تبيع وفقاً للمنتج، بل بناءً على الحاجة. وهي تحقق أداءً جيداً جداً في البنية التحتية حيث تبيع معدات "router" للمصارف والحكومات.

أداؤنا جيد في السعودية والإمارات وهناك فرص في الكويت وقطر

ويقول **عبد الملك**: "أداؤنا جيد جداً في مجال المؤسسات في السعودية والإمارات، وهناك فرص نموّ جيدة في الكويت وقطر، حيث نبرز في قطاع المصارف والشركات اللوجيستية والحكومة. أما في باكستان فنحن نعمل مع المصارف الكبيرة، ومع تأسيس مكتبنا الجديد فيها، نتوقّع زيادة في حجم أعمالنا".

وفي مجال البنية التحتية، تتميّز "جونيبر" في مجالين مهمين هما: البحث والتعليم. ويكشف **عبد الملك** أنّ الشركة تملك، على الصعيد العالمي، أكثر من 90 في المئة من هذه السوق. كما تعمل في مجال الدفاع ولصالح الكثير من خطوط الطيران حيث يجب أن تتوفّر معلومات فورية من المطارات أو الأقمار الصناعية وغيرها وإيصالها إلى مكانها الصحيح.

وتتعاون "جونيبر" مع كلّ من "أفايا" و"سيمانتك" لتعزيز موقعها في السوق وفتح مجالات جديدة لها. ويشرح **عبد الملك**: "نستطيع أن نؤمن اتصالاً صوتياً طوّرناه مع "أفايا"، إذ بات من الممكن الآن أن نزوّد المستخدمين نموذجاً من منتجات "أفايا" على routers من شركة جونيبر. فشركة أفايا قوية في مجال مراكز الاتصالات والتهاتف عبر بروتوكولات الإنترنت، ونحن أقوياء في مجال البنية التحتية والاتصالات والأمن. أما بالنسبة لشراكتنا مع "سيمانتك"، فنحن نملك المعدّات المتطوّرة للشبكة والحلول الأمنية، وهم يتميّزون بمنصّات إدارة أمن ذكية. وارتأينا أن نجمع الإثنتين فنستفيد من الإدارة الذكية على منتجاتنا وبالتالي نزوّد عملاءنا بقدرة أكبر لمقاومة الهجوم الرقمي الأمني قبل حصوله ولحماية الشبكة". ■

مدير عام "سيسكو" في منطقة الخليج وباكستان:

خطة جديدة لمواكبة النمو

"تطبّق "سيسكو" خطة جديدة في المنطقة منذ نهاية العام الماضي وهي تؤتي ثمارها بشكل سريع مواكبة الإزدهار الإقتصادي الذي يعم أرجاء بلدان الخليج". تحت هذا العنوان تحدث مدير عام "سيسكو" في منطقة الخليج وباكستان سامر الخراط عن الستراتيجية الجديدة، معدداً القطاعات الرئيسية التي تشملها، والنتائج التي تحققت في كل منها.



سامر الخرّاط

"التغيرات الاقتصادية التي تشهدها المنطقة تستدعي أنماطاً جديدة من العمل، وتحليلاً جديداً لإتجاهات السوق، لذلك وضعنا تصورات وناقشناها وأقرّت بشكل سريع. ونحن حالياً ننفّذ خطة أعمالنا الستراتيجية في المنطقة بشكل يتلاءم مع الرؤية القطاعية العامة التي حددنا ملامحها بشكل دقيق". إنطلاقاً من هذه القناعات تحدث **الخراط** عن مستقبل أعمال "سيسكو"، معتبراً أن الشركات التي لم تعدّل أسلوب أعمالها في المنطقة "قد يفوتها قطار النمو والإزدهار".

6 قطاعات

يقسّم **الخرّاط** أعمال "سيسكو" في المنطقة إلى قطاعات إقتصادية محددة، ويقول: "نحن نركز على مجموعة من القطاعات، تبدأ بالاتصالات، وتمر في كل من القطاع العام، الشركات الكبيرة التي تضم الشركات المالية وشركات الطاقة، الشركات المتوسطة، الشركات الصغيرة، العقار والبناء والفنادق، وأخيراً قطاع المستهلكين الأفراد.

عن قطاع الاتصالات، يقول **الخرّاط**: "من البديهي أن يكون قطاع الاتصالات على رأس إهتماماتنا، فهو يعدّ الأكبر والأسرع نمواً بعد الطاقة. ونحن ننظر إلى هذا القطاع من زاوية بالغة الحساسية والأهمية نتيجة تأثيره المباشر على النمو الإقتصادي وارتباطه المباشر بالإصلاحات الاقتصادية والتشريعية التي قامت بها بلدان المنطقة وخصوصاً منها البلدان الثرية. ومن جهة ثانية، فهذا القطاع بات متنوعاً جداً وإحتياجاته من الخدمات والحلول أصبحت لا تحصر، خصوصاً مع الإندماجات وتقنيات الشبكات المتزايدة وتوجّه قطاعات إقتصادية عدة للإعتماد على الاتصالات المستندة إلى بروتوكول الإنترنت وبنيتها التحتية IP Networks.

ويضيف **الخرّاط**: "بحسب معطيات حديثة، حققت أعمالنا في قطاع الاتصالات على المستوى الإقليمي، نمواً بلغ نحو 200 في المئة، وذلك بين الربع الأول من العام 2006 والفترة ذاتها من العام 2007 (تنتهي السنة المالية في سيسكو في شهر أغسطس من كل عام). وحصتنا بين الشركات تراوحت ما بين 50 و70 في المئة، مع تفاوت بين دولة وأخرى. وتميّزنا في العام 2006 بالعقود التي وقّعناها مع مشغّلي النقال، تحت ما نسمّيه "الخدمات المدارة" Managed Services. ويتيح هذا النموذج من الأعمال للمشغّل بيع المزيد من الخدمات وتطوير خبراته وتوسيع أعماله بحيث ينصرف للتركيز على رخص شبكات الاتصالات التي يربحها خارجياً ويترك لنا مهمات إدارة شبكاته المحلّية".

"أما في القطاع العام، الذي يعدّ ثاني أهم محور في خطتنا"، يضيف **الخرّاط**: "نحن نواصل حصد ما زرعناه في الفترة الماضية من علاقات. ويضم هذا القطاع مجالات مثل التعليم، الدفاع، الصحة وغيرها. إن التزامنا بالسوق طوال الأعوام الماضية أثمر ما كنّا نتوقعه. واليوم، 50 في المئة من خدماتنا في المنطقة تتوجّه الى القطاع الحكومي. وبشكل متزامن مع رفع اهتمامنا بهذا القطاع عزّزنا التزامنا الاكاديمي من خلال برنامج Cisco Academy، إلا أن العمل في القطاع ليس سهلاً ويتطلب صبراً والتزاماً كبيرين. لكن، من الملاحظ من جهة أخرى أن المؤسسات الحكومية بدأت تبني خبرات إدارية واعدة خصوصاً أنها واكبت تنمية خبرتها بتنظيم إنفاقها المعلوماتي والتكنولوجي".

200 في المئة نسبة نمو أعمال "سيسكو" في قطاع الاتصالات

وعلى مستوى الشركات الكبرى، التي تأتي في المركز الثالث ضمن إهتمامات "سيسكو"، يقول **الخرّاط**: "أستطيع الجزم أننا حققنا نمواً ممتازاً. وقد بلغ هذا النمو، مقارنة ما بين الربع الأول من العام 2007 والفترة ذاتها من العام 2006، نحو 100 في المئة". مشيراً إلى "أن قطاعي المال والطاقة يندرجان ضمن تصنيف الشركات الكبرى". ويقول **الخرّاط** إن ما ينطبق على الشركات الكبيرة ينطبق على المتوسطة. ويوضح: "معظم الشركات المتوسطة تخدم الشركات الكبرى، ففي القطاع العقاري مثلاً نرى أن الشركات الكبرى فيه سبق أن كانت متوسطة، كما أن هذه الأخيرة غالباً ما تدور في فلك الكبيرة".

أما الشركات الصغيرة، يضيف **الخرّاط**، فنتعامل معها بطريقة غير مباشرة، أي من خلال شركات "وسيطة" Resellers. فهذه الشركات تحتاج إلى جهود كبيرة للإهتمام بها، إلا أنها في الوقت ذاته تعتبر قطاعاً واعداً جداً، ويمكن في ظل الإزدهار الذي تعيشه المنطقة حالياً أن تكبر هذه الشركات بسرعة قياسية".

وعن المجال العقاري، الذي يضم أيضاً الإنشاءات والفنادق، يقول **الخرّاط**: "لقد شكلنا فريقاً متخصصاً كبيراً في دبي، ونعمل على تنمية الأعمال". ■

3Com:
لدينا اهتمام خاص بقطاعي الصحة والتعليم


إسحاق الشهابي

تولي شركة 3Com اهتماماً كبيراً بسوق الشرق الأوسط التي تعتبرها من أسواقها الستراتيجية لجهة فرص النموّ. وتسعى الشركة إلى إعادة تأسيس موقعها في المنطقة وتعزيز حصّتها فيها، مركّزة على القطاعات الأساسية، وهي: الحكومة والتعليم والصحة، إلى جانب تعزيز تواجدها في قطاعات جديدة مثل الاتصالات والخدمات المالية.

تتواجد 3Com في الشرق الأوسط منذ أوائل التسعينات عبر مكتبها الإقليمي في دبي، الذي غطى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حتى العامين 2005 و2006، أسست الشركة بعدها مكاتب لها في الرياض والقاهرة. ويشرح مدير عام 3Com في الشرق الأوسط **إسحاق الشهابي**: "شهد العام 2005 بداية تنفيذ خطتنا التوسّعية التي هدفت إلى إعادة تعزيز وجودنا في شريحة المؤسسات. فالشركة التي ركّزت على المؤسسات منذ بدء عملياتها في أوائل السبعينات حوّلت تركيزها في أوائل التسعينات على الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم وبدءاً من العام 2000، أعادت اهتمامها بالمؤسسات بشكل مكثف".

تركيز على الصحة والتعليم

تتواجد الشركة بشكل قوي في القطاعات الأساسية على مستوى المنطقة والعالم، ولاسيّما في القطاع الحكومي والصحة والتعليم. يقول **الشهابي**: "نركّز بشكل كبير على قطاع الصحة. ففي السعودية مثلاً، نعمل بشكل رئيسي مع وزارة الصحة ومع عدد كبير من مؤسسات الصحة العامة والخاصة، إذ أنّ أكثر من 80 في المئة من البنية التحتية للبيانات الخاصة بالوزارة هي من 3Com".

ويحتلّ التعليم المركز الثاني بالنسبة للقطاعات المهمة للشركة؛ فهي تتمتّع بعلاقات قوية ومتواصلة مع مؤسسات تعليمية كبيرة من جامعات ومدارس وهيئات تعليمية. ويكشف **الشهابي**: "عندنا تواجد قوي في قطاع التعليم، ففي الأردن شاركنا بمشروع ربط الجامعات الرئيسية، إلى جانب ربط 3200 مدرسة، فزوّدنا 8 جامعات أردنية بدعم للبنية التحتية، إضافة إلى 2700 مدرسة من أصل 3200".

ويوضح **الشهابي**: "سوف تواصل الشركة مستقبلاً عملها في مجال المؤسسات، وسوف تعمل على تنمية حجم أعمالها في هذه القطاعات الأساسية، بالإضافة إلى اهتمام كبير في قطاعات جديدة، مثل قطاع الخدمات المالية والاتصالات. ذلك مع العلم أنّ قاعدة عملاء 3Com تضمّ عدداً كبيراً من المصارف في السعودية والكويت، إلى جانب عدد من مشغّلي الاتصالات، مثل شركة الاتصالات السعودية وشركة الاتصالات المصرية ومؤسسة "اتصالات" الإماراتية".

ويكشف **الشهابي** أنّ شركة 3Com بدأت بالتركيز على مؤسسات الشرق الأوسط في وقت متأخر نسبياً، وبالتالي لديها فرصة نموّ أكبر بكثير من غيرها، ويعود ذلك إلى تكنولوجيا 3Com المتطوّرة في كلّ المجالات التي تعمل فيها سواء في الأمن أو في دمج الاتصالات والهاتف عبر بروتوكولات الإنترنت أو البنية التحتية.

"هواوي 3Com"

يبدي **الشهابي** ثقة كبيرة بتفوّق منتجات الشركة كأفضلية تنافسية مهمة، وهو يعزو ذلك بشكل كبير إلى الاتفاقية الستراتيجية التي عقدتها 3Com مع شركة هواوي الصينية. شارحاً: "تربطنا اتفاقية ستراتيجية مع شركة هواوي تمّ بموجبها تأسيس شركة مشتركة تحمل اسم هواوي 3Com تهدف إلى تطوير التكنولوجيا للشركتين، ونتولّى نحن تسويق هذه التكنولوجيا حول العالم، فيما تسوّقها "هواوي" في الصين واليابان. وهذه الاتفاقية منحتنا حقّ استخدام موارد مهمة وضخمة في مجال البحث والتطوير، وسمحت لنا تأمين منتج عالي التكنولوجيا للسوق بشكل سريع. وبمجرد أننا نقلنا الجزء الأكبر من البحث والتطوير الخاص بالشركة من أميركا الشمالية إلى الصين كسبنا أفضلية عن منافسينا لجهة الكلفة".

ويكشف **الشهابي** أنّ إعادة تعزيز وجود 3Com في مجال المؤسسات كان أيضاً بفضل الشراكة مع "هواوي" كونها منحت 3Com إمكانية الوصول إلى تكنولوجيات حديثة بسرعة كبيرة، مشدداً على أنّ الشركة سوف تستمر بالتركيز أيضاً على الشركات الصغيرة والمتوسطة، لافتاً إلى النجاح الكبير الذي حققته والجوائز العديدة التي حصدتها في هذا المجال.

وسوف تواصل الشركة عملها في المستقبل على 3 مجالات، بدأت بالتركيز عليها منذ العام 2005: الأول هو بناء إمكانيات القوى العاملة وتأهيلها فنياً لتتمكّن من خدمة المؤسسات الكبيرة في القطاعات المهمة مثل الاتصالات والخدمات المالية.

والمجال الثاني هو تطوير شبكة من الشركاء المؤهلين وتوفير البرامج الضرورية التي تخوّلهم تقديم منتجات 3Com إلى سوق المؤسسات؛ أما الثالث فهو تدريب العميل.

ويعلّق **الشهابي**: "تولي الشركة اهتماماً كبيراً لتطوير برامج تدريبية وتعليمية لبناء قاعدة قوية من الشركاء ونشر الوعي وتعزيز المعرفة لدى العملاء. الأمر الذي دفعنا في العام 2005 إلى توقيع اتفاقية ستراتيجية مع شريك إقليمي لتنسيق وتقديم برامج 3Com التعليمية لعملائنا وشركائنا، وهو أمر بالغ الأهمية بالنسبة إلينا". ■



هواوي (Huawei): انتشار شبكات بروتوكولات الإنترنت أمر حتمي في المنطقة

تشهد صناعة الاتصالات في المنطقة العربية تحوّلات كبيرة نتيجة تطوّر حاجة السوق إلى خدمات جديدة. ويعمل مشغّلو الاتصالات بالتعاون مع بائعي ومشغّلي الشبكات، على توفير ما يعرف بالخدمات المتكاملة "converged services" التي تجمع الاتصالات بأنواعها كافة. وتعدّ "هواوي" من أبرز اللاعبين في صناعة الاتصالات لإنشاء ونشر مثل هذه الشبكات، وهي ناشطة جداً في المنطقة العربية.



محب رمسيس

تلتزم "هواوي" تزويد عملائها بمنتجات وخدمات وحلول مبتكرة لخلق نموّ طويل الأمد لهم. وتنتشر منتجاتها وحلولها في أكثر من 100 دولة لخدمة 28 من أكبر 50 مشغّلاً للاتصالات، وما يزيد على مليار مستخدم حول العالم. وتتمتّع الشركة بوجود فاعل في سوق الاتصالات العربية من خلال اتفاقيات تربطها مع مشغّلي الاتصالات في المنطقة.

ويقول مدير الدعم الفني لمبيعات شبكات المحمول في "هواوي" شمال أفريقيا والشرق الاوسط محب رمسيس أنّ الجهات العاملة في قطاع الاتصالات سوف تستفيد من دمج خدمات الاتصالات "convergence" التي ستنتج فرصاً ضخمة للأعمال. وتتوفّر هذه الخدمات بشكل مكثف في حال تواجد شبكات متطوّرة وانتشار شبكات كاملة من بروتوكولات الإنترنت (IP) في المنطقة. موضحاً: "تؤدّي التطوّرات الحاصلة في صناعة الاتصالات إلى توظيف استثمارات كبيرة لبناء شبكات متطوّرة. ولكن إلى جانب إطلاق خدمات جديدة يريد مشغّل الاتصالات الاستفادة من الاستثمارات التي وظّفها في الخدمات الحالية".

ويضيف: "نحن، كشركة تنفّذ شبكات كاملة من بروتوكولات الإنترنت، نتوقّع توافر مثل هذه الشبكات في المنطقة خلال فترة 10 إلى 15 سنة، ما يعني الحاجة إلى استثمارات تُضخ من قِبَل مشغّلي الاتصالات". ويعتبر أنّ هذه الاستثمارات سوف تسهم في تخفيض النفقات التشغيلية للشبكة. إلى ذلك، فالشبكات توفّر الكثير من الخدمات الجديدة، لأنّ الشبكة القائمة على بروتوكولات الإنترنت هي منصة خدمات مفتوحة لأيّ طرف ثالث، وبالتالي تؤمّن فرص عمل لجهات عدة، مثل مزوّدي المحتوى وشركات الإعلام".

ويكشف رمسيس أنّ "هواوي" تعمل حالياً على تشجيع المشغّلين للانتقال إلى شبكات كاملة من بروتوكولات الإنترنت، وذلك عبر التأكيد أنّ إنشاء مثل هذه الشبكات أمر حتمي. مشدداً على أنّ هذا النموذج يجب أن يُحقق تدريجياً لتأمين خدمة متواصلة للمستخدم، وللحفاظ على استثمار مشغّلي الاتصالات. ويشرح دور "هواوي" في تلك المرحلة قائلاً أنّ المشغّل سيحتاج إلى حلول تقنية "soft switch"، و"هواوي" تقود هذه الصناعة سواء في مجال الاتصالات الثابتة أو النقّالة. ويشير رمسيس إلى أنّ "هواوي" نشرت، خلال الأعوام الثلاثة الماضية، نحو 800 شبكة مبنية على حلول "soft switch"، حيث ساعدت أكثر من 100 شركة اتصالات في الانتقال نحو شبكات مبنية بالكامل على بروتوكولات الإنترنت.

إلى ذلك، بذلت الشركة جهوداً كبيرة ومتواصلة في الترويج لسلسلة أنظمة الوسائط المتعددة الفرعية عبر بروتوكولات الإنترنت IMS، وذلك مع نحو 100 من شركائها في مجالات الخدمات والمنصات والطرفيات. فطرحت مؤخراً حلول IMS 3.0 التي تتسم بهيكلية مفتوحة لتطوير خدمات الوسائط المتعددة، على نطاق تجاري. وتُعدّ هذه الحلول من "هواوي" أول حلول تجارية من نوعها في العالم لدعم دمج الشبكات الثابتة / النقّالة (FMC). وتوفّر هذه الحلول هيكلية مفتوحة بحيث يمكن للشركات المزوّدة للخدمات والمنصات والطرفيات العمل معاً لتقديم مجموعة واسعة من خدمات الوسائط المتعددة.

ويقول رمسيس: "في المرحلة السابقة كان مزوّدو معدات الشبكات هم الذين يحددون معالم صناعة الاتصالات، أما الآن فأصبحت الخدمات هي التي تدير المعادلة. ومن الملاحظ أنّ ظاهرة دمج الخدمات ساهمت بشكل فعّال في دمج عدد من اللاعبين البارزين في مجال الشبكات مثل: "نوكيا وسيمنز"، و"ألكاتيل ولوسنت"، ودفعت مشغّلي الاتصالات للتواجد في أسواق الاتصالات الثابتة والنقّالة معاً".

ويرى رمسيس أنّ الخدمات المدمجة تدفع بمشغّلي الشبكات أو بائعي المعدات إلى الاندماج، ليشكّلوا معاً مركزاً موحّداً لتزويد محفظة خدمات متكاملة "one stop shop". أما من جهة مشغّلي الاتصالات، فهناك الكثير من مشغّلي النقّال الذين يسعون وراء رخص اتصالات ثابتة، مثل مؤسسة اتصالات التي تشغّل الرخصة الثابتة في السودان، أو شركة الاتصالات المصرية التي تملّكت 45 في المئة من شركة فودافون مصر. ويلفت إلى أنّ هذه المؤسسات تدرس حالياً كيفية نشر خدمات تدمج بين الاتصالات الثابتة والنقّالة "fixed-mobile convergence".

ويشدد رمسيس على أنّ "هواوي" لا ترى أيّ خطر على أعمالها من جرّاء دمج شركات الشبكات، لأنها في الأصل تضمّ محفظة متكاملة من الحلول والخدمات، وهي تتميّز بتأثير كبير في نواحي صناعة الاتصالات كافة. ■



عبد الحميد السنيد



ياسر زيدان

تعمل في 22 بلداً

شركة اتصالات الدولية i2: من السعودية إلى العالمية

مع ارتفاع معدلات استخدام الهاتف النقّال في المنطقة العربية، وما تبعها من مبيعات هائلة في سوق الأجهزة النقّالة، بادرت عشرات الشركات الإقليمية إلى محاولة قنص موقع الصدارة في مبيعات الأجهزة، وتأسيس شبكات متاجر واسعة الانتشار للاقتراب من الزبائن، خصوصاً في بلدان مجلس التعاون الخليجي، حيث معدلات المبيع تُعدُّ من الأعلى عالمياً. لكن تحقيق هذا الهدف يحتاج إلى ستراتيجية ناجحة تضع النقاط على الحروف في سوق لا تزال بعيدة عن التشبّع وتحتاج إلى تكتيك تجاري منظّم دقيق ومستند إلى الشراكات الواسعة. هذا ما تحاول فعله شركة اتصالات الدولية السعودية "i2"، التي تعمل في هذا القطاع منذ نحو 15 عاماً. عن نشاطات الشركة وأهدافها تحدّث نائب الرئيس التنفيذي ياسر زيدان.

تستند شركة اتصالات الدولية السعودية i2 إلى خطة عمل تقوم على 3 محاور أساسية: التوسّع نحو أسواق جديدة في أفريقيا؛ إجراء عدد من عمليات الاستحواذ الستراتيجية؛ وتعزيز عملياتها التجارية ضمن قطاع التجزئة في بلدان المنطقة. وتعتمد الشركة في تنفيذ هذه الستراتيجية على نتائج مالية قوية تسجّلها منذ أعوام. وعن هذه النتائج يقول زيدان: "نحن نعمل في المنطقة منذ فترة طويلة ولدينا علاقات مبنية على تاريخ من التواصل مع حاجات الزبائن. ومع تحقيقنا العام 2006 عائدات تناهز 1,3 مليار دولار وضعنا خططاً لمضاعفة المبيعات في العام 2007".

22 سوقاً عربية وعالمية

ويضيف زيدان: "لتحقيق الأهداف نعمل على توسيع وجودنا باستمرار على المستويين الإقليمي والعالمي. لقد عزّزنا حضورنا من خلال شبكات المتاجر، ونعمل على إضافة خدمات ومنتجات جديدة للمحافظة على ولاء الزبائن في 22 سوقاً عربية وعالمية. ولهذا السبب حققت عائدات العام 2006 نمواً يقدّر بنحو 55 في المئة عن العام 2005. وإذا سارت الأمور بحسب الخطط سوف نبيع في السنة الحالية نحو 12 مليون جهاز نقّال أيّ ما يزيد على ضعف مبيعاتنا المسجّلة في العام 2006، والبالغة 5,5 ملايين جهاز، ونتوقّع أن تستمر موجة النموّ هذه خلال السنة الحالية لتصل العائدات إلى 3,2 مليارات دولار".

ويوضح **زيدان** أنّ هذه الأرقام تؤكّد نجاح الستراتيجية الطموحة التي رسمتها الشركة، والتي اشتملت على استثمارات بلغت نحو 55 مليون دولار خلال العام 2006. وتتطابق رؤية **زيدان** مع التوجّه العام المرسوم للشركة، حيث كان أعلن رئيسها التنفيذي **عبد الحميد السنيد** أنّ "i2" حرصت منذ تأسيسها في العام 1993 على تكوين فهم عميق للمنطقة وبناء علاقات عمل متينة في السوق. مضيفاً: "إنّ عائداتنا السنوية، التي تضاعفت 5 مرات خلال 3 أعوام، تعكس بوضوح ما تشهده الشركة من نموّ وتنوّع كبيرين. وتتميّز "i2" بكونها من الشركات المحلية القليلة التي تزاول أعمالها في 22 بلداً، وتحظى بمكانة مرموقة كمسوّقة رائدة للهواتف النقّالة".

يُذكر أنّ "i2" تعمل في كلٍّ من: البحرين، تشاد، مصر، غانا، إيران، العراق، ساحل العاج، الأردن، السعودية، الكويت، لبنان، المغرب، السنغال، السودان، سورية، تونس، الإمارات والمملكة المتحدة وغيرها.

الاستحواذ على 3 شركات جديدة

وكانت "i2" أطلقت خلال الأشهر الماضية ستراتيجية طموحة ومتعددة الأوجه، استطاعت من خلالها أن تدخل أسواقاً جديدة وتعزّز حجم مبيعاتها في المنطقة وأن توسّع محفظتها وتستحوذ على شركات عدّة، ومنها "سيل إمباور" (Cellempower) و"كومبيو مي" CompuMe. وبالإضافة إلى نجاحها المحلي دخلت "i2" مؤخراً السوق الأوروبية عبر الاستحواذ على شركة "الايد تي سي" Allied TC البريطانية للهواتف النقّالة.

وتهدف ستراتيجية الشركة حالياً إلى دخول مزيد من الأسواق الواعدة، مثل السنغال وساحل العاج. وعلى الرغم من أنّ ذلك قد يشكّل تحدّياً حقيقياً، فهو يمثل في الوقت ذاته فرصة لتحقيق نموّ قد لا توفّره الأسواق الكبرى. وتعتزم الشركة في السنة الحالية، مواصلة تركيزها على الأسواق الأفريقية، مع وجود خطط لدخول 4 أسواق جديدة. ويرى **السنيد** أنّ توجّه الشركة نحو الأسواق الأوروبية هو دليل واضح على أنّ الشركات الإقليمية قادرة على إثبات نفسها دولياً. ■

تجاري: توسّع دولي و"بوابات إلكترونية" متخصصة


عمر حجازي

تتابع السوق الإلكترونية "تجاري" مسيرة النجاح، التي بدأتها في الإمارات العام 2000، في عدد من الدول العربية وغير العربية، وهي حققت في العام 2006 نتائج قياسية، فتخطى حجم المعاملات التجارية عبرها عتبة الـ 4 مليارات دولار، وهي تطمح إلى المزيد من النمو، ليس فقط عبر التواجد في دول جديدة، بل عبر إطلاق بوابات إلكترونية متخصصة، كان أولها بوابة "simsari.com" للقطاع العقاري في الإمارات.

تتواجد "تجاري" حالياً في 11 دولة، هي: الإمارات، البحرين، الأردن، الكويت، سلطنة عمان، قطر، العراق، لبنان، السعودية، مصر، وباكستان. وتعمل في هذه الأسواق بصيغ مختلفة، إلا أنها ترى، حسب رئيسها التنفيذي **عمر حجازي**، "أن النموذج الأنجح هو وجود شركاء محليين في كل من هذه الأسواق، يتمتعون بفهم عميق للتجارة الإلكترونية ويتميزون بشبكة اتصالات جيدة تمكنهم من إنشاء شركة محلية قادرة على قيادة الأعمال"، على أن تؤمن لهم "تجاري" "حقوق الملكية الفكرية وتزودهم بالتكنولوجيا والمعرفة والدعم والاستشارة".

وفي هذا السياق، أطلقت "تجاري" مؤخراً، بالشراكة مع شركة الأهلي للتنمية والاستثمار، "تجاري- مصر"، "البوابة الرئيسية الجديدة لعملياتها في أسواق شمال أفريقيا". ويتوقع **حجازي** أن تجذب "تجاري - مصر" خلال السنوات الخمس المقبلة أكثر من 20 ألف شركة، وأن يفوق حجم تعاملاتها المليار دولار.

وفي البحرين، وقعت "تجاري" اتفاقية مع "شبكة اتصالات الأعمال"، لإطلاق عملياتها في كل من البحرين وقطر.

وفي الأردن، انضمت "الملكية الأردنية"، مؤخراً، إلى شبكة "تجاري" ليرتفع عدد شركات الطيران لديها إلى ثلاث، بعد "طيران الإمارات" و"طيران الخليج". وتعوّل "تجاري" على السوق السعودية "الكبيرة جداً، وتضم الكثير من النشاطات التجارية"، على حد قول **حجازي**، الذي يرى في دخول باكستان "خرقاً جديداً تحققه الشركة، باعتباره الأول خارج الشرق الأوسط".

ويؤكد **حجازي** أن عملاء "تجاري" حققوا توفيراً مباشراً في عمليات الشراء بلغت ما بين 15 و20 في المئة، إضافة إلى التوفير غير المباشر الذي بلغت نسبته أكثر من 40 في المئة.

فرص النمو

حققت "تجاري"، في العام 2006، نمواً في قاعدة المستفيدين من خدماتها بلغ 38,5 في المئة، كما حققت إيرادات الخدمات الاستشارية المتمثلة بخدمة Tejari Expert نمواً بنسبة 33 في المئة. وفي العام 2006، تخطى حجم التعاملات الإجمالي في "تجاري" عتبة الـ 4 مليارات دولار، وذلك منذ انطلاقتها في العام 2000، ومن خلال تنفيذ نحو 70 ألف معاملة.

وفي العام 2006، حققت "تجاري" نتائج قياسية، فارتفعت إيراداتها بنسبة 30 في المئة، وأرباحها الصافية بنسبة 110 في المئة وبلغ حجم التداول أكثر من 1,3 مليار دولار، بزيادة 33 في المئة عن العام 2006.

ويعتبر **حجازي** أن عوامل النمو في العام 2007 تكمن في محفظة المنتجات الجديدة، إضافة إلى السعي للتوسّع عالمياً، وأمل أن يرتفع عدد الدول التي تعمل في الشركة إلى 18 دولة، من 11 حالياً.

سوق الكترونية للعقارات

وإلى ذلك، أطلقت "تجاري" في الإمارات السوق العقارية الإلكترونية "simsari.com" بالتعاون مع "تمويل"، بهدف تسهيل إبرام الصفقات العقارية. وستشكل هذه البوابة، وفق **حجازي**، سوقاً إلكترونية واحدة يقصدها مطورو العقارات، ووسطاء العقارات، وأيضاً الراغبون بشراء أو بيع العقارات السكنية والتجارية في الإمارات.

ويشرح **حجازي**: "اخترنا القطاع العقاري لأنه قطاع كبير جداً ويحتاج إلى الكثير من الفعالية والشفافية". وتوقع أن تمهد "سمساري" الطريق "إلى مرحلة جديدة في سوق العقارات في الإمارات، بفضل توفيرها لمستويات غير مسبوقة من الخدمة الشاملة، وكذلك بفضل تكلفتها المجدية، وثقة المستثمرين بها". وتوقع أن يصل حجم العمليات التجارية عبرها "إلى 10 مليارات دولار في غضون السنوات الـ 5 المقبلة".

وإطلاق "سمساري" جاء نتيجة تعاون بين عدد من رواد التطوير العقاري، بينهم: "نخيل"، "تمويل"، "دبي للعقارات"، "صروح".

ويكشف **حجازي** أن "تجاري" تدرس حالياً إمكانيات تطبيق نموذج "سمساري" في أسواق أخرى مثل السعودية والكويت والأردن، كما تدرس قطاعات أخرى، غير القطاع العقاري. ويقول: "بدأنا بقطاع العقارات وفي العام المقبل سنأخذ قطاعاً آخر وسنطلق سوقاً تجارية أخرى".

وتجدر الإشارة، أخيراً، إلى أن "تجاري" هي السوق الإلكترونية الأولى التي تحظى بشهادة المعايير العالمية للجودة "الإيزو 9001:2000" إثر التزامها بالجودة وأفضل الممارسات المتبعة ضمن عملياتها. ■

ZTE: خدمات متكاملة لتطوير الشبكات


ولينج فينغ

دخلت شركة ZTE إلى المنطقة العربية منذ 5 سنوات، وهي تؤمن بأنّ التكنولوجيا التي توفّرها لمشغّلي الاتصالات ستساهم في تعزيز أعمالهم وتساعدهم في النمو، مستندة في ذلك إلى خبرتها العميقة التي أهّلتها احتلال المراكز الأولى في الصين في مجالات تكنولوجيا الاتصالات المختلفة. وتقوم شركة ZTE بتطوير وتصنيع أجهزة اتصالات لشبكات الاتصالات الثابتة والنقّالة والشبكات الذكية وشبكات الجيل التالي.

تعمل ZTE في أكثر من 100 دولة، وأنشأت أنظمة GSM في أكثر من 20 دولة، ونشرت أكثر من 12 مليون خط إنترنت رقمي DSL في أكثر من 40 دولة، وهي ثالث أكبر مزوّد خطوط DSL في العالم.

وبحسب مدير عمليات شركة ZTE في مصر **ولينج فينغ**، تقدم الشركة تقنياتها إلى أسواق المنطقة، مؤمنة أنها في المستقبل القريب جداً ستكون من الرواد فيها. ويقول: "تلتزم ZTE بالمساهمة الجدية في تطوير صناعة الاتصالات في الشرق الأوسط، وهي تهدف إلى تعزيز الفوائد التي تعود بها تقنياتها على المستخدمين في المنطقة". ويعتقد **فينغ** أن صناعة الاتصالات في المنطقة تتطوّر بسرعة كبيرة وبالأخص في مجال دمج خدمات الاتصالات الثابتة والنقّالة. ويشير إلى أن الشركة ستساعد مشغّلي الاتصالات في المنطقة على تغيير نظام الاتصالات لديهم في مرحلة شبكات بروتوكولات الإنترنت والاتصالات متعددة الوسائط والشبكات المدمجة.

ويقول **فينغ** إن ZTE تملك الحلول الأكثر تنافسية في قطاع الاتصالات المختلفة، وخصوصاً في مجال WCDMA. وقد وقّعت الشركة عقداً مع ليبيا لبناء شبكة W-CDMA فيها لتغطية العاصمة طرابلس و13 مدينة أخرى، مع الإشارة إلى أن ZTE كانت فازت في العام 2003 بعقد من مشغّل الاتصالات لوضع البنية التحتية. كما كسبت الشركة عقوداً لشبكات CDMA في الجزائر والسعودية. ويعلق **فينغ**: "أثبتت الشبكة التي قمنا ببنائها في ليبيا أنها من الأفضل بين الشبكات الليبية، وهي تحمل حتى الآن 300 ألف خط قيد الاستعمال التجاري، وتعتبر إحدى أكبر شبكات 3G/WCDMA في المنطقة".

ويلفت **فينغ** إلى أن ZTE هي الأولى في مجال خدمة البث التلفزيوني عبر بروتوكولات الإنترنت "IPTV" كونها تحتل المركز الأول لتزويد هذه الخدمة في الصين. ويعلّق: "بسبب الكثافة السكانية في الصين، فإنّ من يحتل المركز الأول فيها يعني أنه الرائد في تزويد هذه التكنولوجيا، ونحن نفتخر بأننا في هذا المركز".

وبالنسبة لانتشار الخدمات المدمجة لدى مشغّلي الاتصالات، يعلق **فينغ**: "يسعى مشغّلو الاتصالات في المنطقة إلى زيادة سعة شبكاتهم أو دخول دول جديدة، ونحن نتوقع دمج الخدمات المطروحة بشكل أكبر قريباً". ويضيف: "وجد مشغّلو الاتصالات أنهم أكثر تنافسية مع تقنية "IP Multimedia Subsystem (IMS)" وهي أساسية لشبكة الجيل الثالث للاتصالات الثابتة "fixed 3G"، أو شبكة الجيل التالي والتي يمكن من خلالها تقديم خدمات كثيرة، منها اتصالات فيديوية وبيانية. وتعتبر ZTE من الروّاد في مجال "IMS" وهي تؤمنها لمشغّلي الاتصالات النقّالة والثابتة مثل شركة الاتصالات المصرية وشركة الاتصالات السعودية. وتحتل الشركة المرتبة الأولى في مجال شبكات الجيل التالي كونها الرائدة في هذا المجال في الصين. وبذلك فمن جهتي شبكة الجيل التالي و"IMS" تدعم ZTE مشغّلي الاتصالات في المنطقة وتساعدهم على تعزيز تنافسيتهم وتزويد المستخدم النهائي بخدمات مبتكرة".

ZTE – مصر

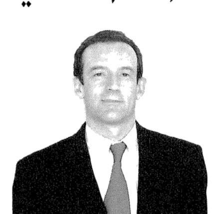
وتتعاون شركة ZTE – مصر بشكل أساسي مع وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية وتربطها مشاريع عدة معها مثل نوادي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الموزعة في كافة أنحاء مصر، مع الإشارة إلى أن المرحلة الأولى من المشروع قد انتهت، فيما تبقى المرحلة الثانية قيد التنفيذ. ويكشف **فينغ** أن شركة ZTE تتعاون أيضاً مع وزارة التعليم، وفي هذا الصدد، يقول أنه كنتيجة للعلاقة الجيدة التي تربط حكومتي مصر والصين، عرضت الحكومة الصينية نظام التعليم عن بعد عبر الاتصال الفيديوي على الحكومة المصرية، وقد أوكلت تنفيذه إلى شركة ZTE . وقد سُلم هذا النظام إلى وزارة التعليم في العام 2003 وهو يلاقي نجاحاً كبيراً، ويضم حالياً 143 موقعاً في مصر، بما فيها المناطق النائية والقروية.

ويقول **فينغ** إن شركة ZTE أنشأت مراكز بحث وتطوير في "القرية الذكية" في مصر، وقد أنشأت مختبراً للجيل الثالث وCDMA في العام 2003 بالاشتراك مع الشركة المصرية للاتصالات. كما أنها تدرس باستمرار سُبل التعاون بين ZTE والمجتمع المصري لتطوير التكنولوجيا. ويتابع: "إنّ مصر تملك أفضل الموارد البشرية التي تتميّز بأفضل مستوى تعليم، وتضم أكفأ المهندسين، كما أنها تضم مؤسسة الاتصالات الوطنية العريقة".

وتخصص ZTE نحو 10 في المئة من عائداتها السنوية للبحث والتطوير وقدمت أكثر من 3 آلاف طلب براءة اختراع، 90 في المئة منها قامت الشركة بتطويرها بنفسها. ■

جان فرنسوا فالاشيه:
إندماج الاتصالات والإعلام حتمي

"قريباً يصل قطاع الاتصالات العربي إلى المرحلة الثانية من التطوّر، حيث لن تنمو سوى الشركات التي تثبت قدراتها الإبداعية من خلال خدمات مبتكرة، ولا يتضمن ذلك بأي حال خدمات الاتصالات الصوتية". هذا ما يؤكده الرئيس التنفيذي لشركة سوفريكوم، التابعة لـ"فرانس تليكوم"، جان فرنسوا فالاشيه، الذي يقول أنّ شركته "ترى فرصاً واعدة في المنطقة، خصوصاً لدى الشركات التي تتوسّع، وباتت منهمكة بالإستحواذ والتشغيل".



يقول **جان فرنسوا فالاشيه**: "لقد أثبتنا في صفقاتنا الأخيرة ضمن الشرق الأوسط وأفريقيا أننا على الطريق الصحيح في تنمية أعمالنا الإقليمية، وإذا تابعنا تنفيذ خططنا بعيدة الأمد، فلا شك أننا سنكون بين أكبر المزوّدين للخدمات ذات القيمة المضافة في قطاع الاتصالات العربي خلال سنوات".

ويعلن **فالاشيه**، الذي تسلم منصب الرئيس التنفيذي في "سوفريكوم" منذ عام، أنه سيعمل على تطبيق الدروس التي تعلمتها "سوفريكوم" في أوروبا. ويؤكد أن لهذه المقاربة بعض الإيجابيات المباشرة لأن المرحلة التي يمرّ فيها قطاع الاتصالات العربي سبق أن اختبرتها أوروبا منذ أعوام وعايشت شركته تفاصيلها وعوائقها وتعلمت كيفية التعامل مع متطلبات شركات الاتصالات خصوصاً عندما تصبح عائدات الاتصالات النقّالة الصوتية منخفضة نتيجة الإرتفاع الكبير في حدة المنافسة.

فرص عربية

وفي محاولة لتحليل وضع قطاع الاتصالات في العالم العربي، يقول **فالاشيه**: "لدى أسواق البلدان العربية، وخصوصاً الخليجية، فرص كبيرة تتمثّل في تنويع الخدمات ومقاربة حاجات الزبائن من زوايا مبتكرة وأكثر تفهماً. وللإستفادة من هذه الفرص يجب أن تحصل عملية تنسيق بين الحكومات والشركات والهيئات المستقلة الخاصة بتنظيم القطاع والتخطيط له.

فالحكومات تريد تطوير القطاع لخدمة النشاط الاقتصادي وتحقيق التنمية، أما الشركات فتريد تحقيق الربح بخلاف الهيئات الناظمة التي تعمل على إيجاد حالة تنافسية ترتفع فيها قيمة الخدمات وتتنوّع، فيما تنخفض الأسعار وتتاح خدمات الاتصالات للجميع".

"الإعلام هو المحتوى والشبكات هي الجسر والمشتركون هم الهدف"، بهذا المثلث سيتحرّك قطاع الاتصالات في المنطقة كما في العالم، والكلام لـ **فالاشيه** الذي يشدد على أنه "كلما عرفت الشركات كيف تطبّق هذه المعادلة بشكل أفضل، كلما حققت أرباحاً أكثر". وهذا سيلبي برأيه أهداف كل من الحكومات والهيئات الناظمة. ويضيف: "إندماج خدمات الإعلام بخدمات الاتصالات بات حتمياً، والمسألة تحتاج الى بعض الوقت".

مسيرة "سوفريكوم" عالمياً

ويقول **فالاشيه** أنّ "سوفريكوم"، ومنذ 40 عاماً، تتخصص في الاستشارات والحلول الخاصة بشركات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. مضيفاً: "اليوم نحن قادرون على تزويد شركات الاتصالات بخبرات متكاملة

■■

سنُصبح بين أكبر مزودي حلول الإتصالات في المنطقة

■■

سواء ضمن الستراتيجيات وتخطيط الأعمال لشركات النقّال الكبرى أو ضمن أنظمة المعلومات وشبكاتها. ومنذ العام 1966 تتابع شركتنا حصد الخبرات حول العالم من خلال مئات المشاريع الكبرى مع مشغّلي الاتصالات في أفريقيا، الشرق الأوسط، البلدان الآسيوية الكبرى، أميركا الجنوبية وأوروبا".

ومن بناء شبكات الاتصالات إلى مواكبة الشركات التي تعمل في "أسواق إنتقالية" (من الإحتكاري إلى التنافسي) تمكّنت الشركة من بناء خبرات في مجالات عدة. أولاً، باتت أكثر دراية في عمليات تطوير أعمال شركات النقّال الجديدة. ثانياً، حصلت "سوفريكوم" على الخبرة المتكاملة للتعامل مع الهيئات الناظمة في الأسواق التنافسية وسائر الكيانات الحكومية المعنية بتنظيم أسواق الاتصالات. ثالثاً، تعلّمت الشركة كيفية مواكبة مرحلة الإندماجات الخدماتية سواء في قطاع الاتصالات أو الإعلام أو الإثنين معاً.

... وعربياً

وعن أعمال الشركة في البلدان العربية، يقول **فالاشيه**: "وقّعنا مؤخراً عقداً في الأردن مع شركة الاتصالات الأردنية يتضمّن حلولاً في تكنولوجيا المعلومات الخاصة بشبكات الاتصالات وتسويق منتجات الاتصالات النقّالة. وفي اليمن، وقّعنا عقداً مع "تيلي يمن" لتزويدها خدمات إدارية، حيث تخضع الشركة لعملية تطوير الإدارة الداخلية خصوصاً في مجالات متعلقة بالتشغيل، وتتولى "فرانس تليكوم" إدارة الشركة في هذه الفترة بموجب عقد مع الحكومة اليمنية. ودور "سوفريكوم" في هذا المجال، هو دعم "فرانس تليكوم" في مساعيها لرفع الايرادات وتدريب الموظفين".

وعن جهوزية الشركة، يقول **فالاشيه**: "نحن في الموقع المناسب لمساعدة شركات الاتصالات العربية، خصوصاً مشغّلي النقّال، على الإنتقال السلس بين الخدمات، ودعم مساعيهم في مجال الإدارة".

ويضيف: "لدينا نحو 950 مستشاراً متخصصين في كل المجالات المتعلقة بقطاع الاتصالات. ولدى هؤلاء خبرات عميقة اكتسبوها من خلال عملهم في أسواق أوروبا، خصوصاً في فرنسا وبريطانيا وإسبانيا. 300 من هؤلاء يعملون اليوم مع "سوفريكوم" في فرنسا، أما الآخرون فيتوزّعون في أسواقنا الرئيسية". ■

Triple C اللبنانية:
قدرات عالمية

تأسست شركة تريبل سي العام 1994، وكان هدفها ايصال المعلوماتية إلى الشركات وإيجاد حلول متكاملة في هذا المجال لجميع الأطراف، فبدأت عملها بتركيب شبكات المعلوماتية وتأمين صيانتها بعد تقديم الدراسات المفصّلة ووضع الخطط اللازمة لتطويرها.

عن أعمال "تريبل سي" وإنجازاتها يقول المدير التنفيذي ومؤسس الشركة **برنار رزق**: "بعد حرب طويلة، استفاقت الشركات اللبنانية على ثورة المعلوماتية، فكان لا بدّ من اللحاق سريعاً بهذا التطور. ولكن الهوة كانت كبيرة جداً بين الشركات المتوسطة والصغيرة التي لا تستطيع أن تحدد خياراتها وما يمكنها من التعامل بقوة أكبر مع الشركات المزوّدة للمنتجات والخدمات. التي تريد أن تستفيد من هذه الفورة المربحة. فكانت "تريبل سي" الجسر الذي يصل بين الاثنين". وهكذا بُنِيت الشركة على قاعدة ثابتة قوامها تأمين الاستشارات والخدمات.

تطوير الأعمال

وبعد أن نالت الشركة شهرة واسعة مبنية على الثقة في مجال الخدمات، وبعد أن جهزت بفريق تقني مؤهل جاهز لتطبيق كل جديد في مجال المعلوماتية، قرر القيمون عليها توسيع نطاق عملها وادخال منتجات جديدة وحلول متطورة، حتى أصبحت "تريبل سي" سبّاقة في هذا المضمار.

عن تطوير أعمال "تريبل سي"، يقول مدير تطوير الأعمال في الشركة **جاك رحموش**: "نتابع دائماً آخر ما تتوصل إليه الشركات العالمية المعروفة في هذا المجال. وبعد أن نختار المنتجات والحلول التي تتوافق مع الخط الذي وضعناه للشركة يقوم فريقنا التقني بالدراسات والتجارب اللازمة عليها قبل عرضها على الزبائن، كما نسعى دائماً إلى تطوير قدرات المهندسين التقنيين والتأكد من اطلاعهم على كل جديد من خلال إرسالهم إلى دورات تقنية متخصصة".

وقد تمكنت الشركة خلال مسيرتها من إبرام عقود تعاون وشراكة مع عدد كبير من الشركات العالمية، ما يتيح لـ"تريبل سي" تسويق وتركيب منتجات هذه الشركات التي



برنار رزق

تقدم في المقابل الدعم التقني عند الضرورة، بالإضافة إلى تدريب الموظفين. ونذكر على سبيل المثال لا الحصر عدداً من هذه الشركات مثل:

Intel, Microsoft, BlueCat Networks , Fortinet, Aruba Wireless Network, Mitel, Estap, Molex, Netsupport Software, Network Appliance, Redline Communications, Mirage Networks, Blue coat systems.

أما بالنسبة للخدمات، فالشركة تستطيع أن تقدم حلولاً شاملة في مجال المعلوماتية والشبكات (Integrated Solution).

وقد قامت "تريبل سي" بتنفيذ عدد من المشاريع الكبيرة في مجال الاتصالات

بعد لبنان، مشاريع كبيرة في الأردن والسعودية والإمارات وقطر

والشبكات اللاسلكية (Wireless Network) مع تزويد منتجات وخدمات الأمن الخاصة بهذه الشبكات وحماية نقل المعلومات (IT Security)، وكان أهمها مشروع الجامعة الأميركية ومستشفى الجامعة الأميركية في بيروت. كما تزوّد الشركة عملاءها بخدمة تأمين موظفين مؤهلين توظفهم تحت إشرافها للعمل في صيانة شبكات المعلوماتية وتأمين حماية مخزون المعلومات لدى شركات موجودة في لبنان وخارجه (Professional Outsourcing).

مشاريع مع "إنتل"

وللشركة علاقات عمل مع كبرى الشركات العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات مثل "إنتل" Intel. ففي إطار برنامج "الشراكة من أجل لبنان" أطلق رئيس "إنتل" **د. كريغ باريت** مؤخراً مجموعة من المشاريع الموجّهة لدعم مشروع إعادة الإعمار على المستوى الوطني. وقد ساهمت الشركة في مشاريع متنوعة منها مثلاً هذه المشاريع التي تقع ضمن تقنيات الشبكات اللاسلكية وبالتحديد WIMAX التي تتيح تواصلاً سريعاً وآمناً بين مختلف القطاعات، سواء كانت مخصصة للشركات أو للإدارات الرسمية. وعن المشاريع التي نفذتها "تريبل سي" بالتعاون مع "إنتل" يقول رزق: "كمرجع في مجال تطبيق أحدث تقنيات الاتصالات، تساعد "تريبل سي" لبنان ليصبح جزءاً من المجتمع العالمي من خلال تطبيق تقنيات WIMAX".

توسّع عربي

وبعد نجاحها محلياً توجهت الشركة نحو الدول العربية المجاورة فنفذت بنجاح عدداً من المشاريع الكبيرة في الأردن، المملكة العربية السعودية، الامارات العربية المتحدة ودولة قطر. معظم هذه المشاريع كان في مجال أمن المعلومات و"حماية الشبكات" Security and Infrastructure.

وقد أثبتت الشركة على مدى سنوات أنها قادرة على التقدم بخطوات جريئة وثابتة وذلك بفضل ولاء العاملين فيها وإحساسهم بالانتماء إلى هذه المؤسسة، بالاضافة إلى ثقة الزبائن وقبولهم اعتماد التقنيات الجديدة التي تُعرض عليهم. ويختم رزق فيقول: "أشكر جميع العاملين في الشركة وجميع زبائننا وكما أتوجّه بالشكر للشركات المزوّدة للخدمات والمنتجات فلهم جميعهم الفضل في نجاح "تريبل سي" ودفعها إلى التقدم". ■

رئيس "لينك دوت نت" كريم بشارة:

بدء خطة التوسّع الإقليمي



كريم بشارة

تشكّل مسيرة شركة "لينك دوت نت" واحدة من أنجح تجارب القطاع الخاص في مصر، خصوصاً أنها انطلقت من مجرد شركة صغيرة يديرها مجموعة من الشباب، لتصبح شركة عربية كبرى متخصصة في خدمات وحلول الإنترنت. وتواصل الشركة حالياً تحقيق الانجازات على أكثر من صعيد وفي أسواق متنوعة. عن نشاط الشركة ودورها في مشاريع الحكومات الإلكترونية في البلدان العربية، وعن سوق الإنترنت في مصر، تحدّث رئيس "لينك دوت نت" كريم بشارة إلى الإقتصاد والأعمال، وكان هذا الحوار:

يبدأ **كريم بشارة** حديثه بالتركيز على أهمية الدور الذي لعبته "لينك دوت نت" في تنمية سوق الانترنت في مصر، ويقول: "بدأت خدمات الانترنت في مصر بالانتشار العام 1996، وكانت تقتصر على خدمة الاتصال عبر الهاتف "DialUp". ولاحقاً في العام 2003، انتشرت خدمة الاتصال السريعة DSL، وارتفع عدد مستخدمي الانترنت من 20 ألفاً في العام 1996 إلى 4,5 ملايين بعد عقد من الزمن".

مصر والانترنت

وعن العناصر التي شجّعت انتشار الانترنت في مصر يقول: "فتحت الحكومة أبواب الإستثمار في هذا القطاع أمام الشركات، ما جذب الأفراد والشركات والقطاع العام، وتطورت التجربة تدريجياً حتى باتت لدينا سوق مزوّدي خدمات انترنت يعملون بمستوى جيد. لكن نمو عدد المستخدمين لم يكن بمستوى الطموحات، ذلك أن محتوى الانترنت العربي محدود، والقدرات الشرائية لدى شرائح مصرية واسعة لا تسمح باقتناء كمبيوتر متصل بالانترنت. لكن الحكومة المصرية أطلقت مجموعة مبادرات لدعم الأفراد والمجموعات في استخدام الانترنت، وأبرزها مبادرة وزير الاتصالات د. طارق كامل لتعزيز المحتوى الرقمي E-Content، التي لاقت صدىً إيجابياً في مصر. وكان سبقها مبادرات عدة أطلقها الوزير نفسه لدعم تنمية استخدام الانترنت عموماً.

من مصر الى باكستان

وعن تطور أعمال الشركة، يقول **بشارة**: "انطلقت الشركة من مبادرة مجموعة من الشباب، واليوم تعدّ "لينك دوت نت" واحدة من أبرز مزوّدي خدمات الانترنت في الشرق الأوسط وشمال افريقيا. لقد مرّت الشركة في مراحل عدة ساهمت في وصولها إلى ما هي عليه اليوم. ولكن باختصار، أستطيع القول أن استثماراتنا بلغت منذ التأسيس حتى اليوم نحو 400 مليون جنيه مصري.

وشكّل العامان 1999 و2006 محطتين مفصليتين في تاريخ "لينك دوت نت". في العام 1999 اشترت "أوراسكوم" 51 في المئة من الشركة، وفي العام 2006 استكملت شراء باقي الأسهم. واليوم، بتنا نعمل على مستوى المنطقة ونقدم خدماتنا إلى الشركات والأفراد على حد سواء، وخدماتنا بدأت مع الاتصالات من خلال أحدث الوسائل، وتطورت لتشمل استضافة المواقع وحلول الاتصالات وتطوير المواقع وتقديم المحتوى الرقمي. ومؤخراً طوّرنا خبراتنا وحلولنا في مجال أعمال CRM وERP. وقد نفّذنا مشاريع عدة مع شركات كبرى في هذا المجال، مثل مايكروسوفت.

أما على مستوى خدمات CRM فلدينا منتج يدعى LinkCRM ونتوّجه به الى الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تمثّل غالبية الشركات في المنطقة".

ويضيف **بشارة**: "بناءً على النجاح المُحقق والتعاون مع مجموعة اوراسكوم المتخصصة في الاتصالات، بتنا في موقع يسمح لنا التوسّع إلى أسواق جديدة. وفعلاً تمكّنا من الدخول إلى أسواق عربية وإقليمية كبرى مثل السعودية والإمارات وباكستان.

وأثبتت معادلة التعاون بين "لينك دوت نت" و"أوراسكوم" نجاحها، فالأولى تمتلك الخبرة في مجالها، والثانية عملاق عربي – دولي في القطاع يمتلك كل القوة اللازمة لدفع أعمالنا الى الخارج".

..وصولاً للحكومات

ومؤخراً، أعلنت "لينك دوت نت" عن تنفيذها مجموعة مشاريع إلكترونية في أنحاء المنطقة، بما في ذلك مشروع تطوير "بوابة portal مكتبات وزارة الثقافة والشباب وتنمية المجتمع، وبوابة مجلس دبي للتعليم، وبوابة بلدية دبي، إضافة إلى بوابة شركة "تليكوم مصر"، وموقع وزارة التعليم المصرية. يُذكر أن "لينك دوت نت" هي شريك معتمد لـ"مايكروسوفت" من "المستوى الذهبي" في خمسة مجالات تقنية رئيسية، إذ لدى الشركة فريق من الخبراء والمتخصصين المعتمدين الذين يمتلكون مهارات عالية تمكنهم من تبني وتطبيق تقنيات "مايكروسوفت" فور إطلاقها.

أما على مستوى مشاريع الحكومة الالكترونية، فتشمل الحلول التي تقدمها "لينك دوت نت" مجموعة واسعة من التطبيقات. فالشركة تقدم للإدارات الحكومية التطبيقات التعاونية المخصصة لشبكات "إنترانت" الداخلية وحلول "التراسل" و"تدفق الأعمال" Workflow التي ترفع مستوى كفاءة وإنتاجية الموظفين الحكوميين. وتزوّد الشركة الحكومات أيضاً بحلول فعالة لإدارة مكاتب المساعدة، وذلك لإدارة طلبات العملاء والموظفين داخلياً مع قدرات "تتبع" Following قوية. ■



من لديه الشجاعة؟

هل حان الوقت لزيارة الصين والبحث عن شركاء تجاريين هناك للاستفادة من النموّ الهائل في قطاع المعلوماتية والاتصالات الصيني؟ وهل فعلاً على مزوّدي الحلول المعلوماتية والشبكية العرب أن يبادروا إلى وضع برنامج لاستكشاف سُبل التعاون مع المصنّعين الصينيين؟.

حتى الآن، لا يزال الكثير من التجّار وأصحاب شركات الاتصالات والمعلوماتية العرب يتهرّبون من اتّخاذ قرار يفتح باب الاستثمار في الصين وتعزيز العلاقات مع التجّار والمصانع الصينية. شركات المعلوماتية والاتصالات الغربية خطبت وُد قطاع الاتصالات والمعلوماتية الصيني من زاويتين: أولاً: افتتحت مصانع ومراكز مختبرات في أقاليم صينية رئيسية لتحقيق وُفر في تكاليف الإنتاج والتوظيف، كما في "سلسلة توصيل المنتجات" Supply Chain. ثانياً: بدأت بعقد تحالفات ستراتيجية مع شركات صينية كبرى تتضمن إما شراء أسهم أو صفقات دمج وحتى استحواذ.

إذا وُفّقت هذه الشركات الغربية في مساعيها، فهي ستتابع السيطرة على أسواقها التقليدية وعلى رأسها البلدان العربية. فلماذا تتريّث الشركات العربية في التوجّه شرقاً، ولماذا يتلكأ البعض بينما هو في عزّ قدرته على الإستثمار؟ عندما بدأت شركات الاتصالات العربية بالاستثمار في قطاع الإتصالات الإقليمي ثمّ الدولي، نظر كُثر إليها نظرة شكٍّ وتشاؤم، لكنها نجحت وتكمل مسيرتها بكلّ ثقة، وها هي اليوم تعقد اتفاقيات تعاون وتأمين معدات وشبكات مع شركات صينية، وربما قريباً نراها تدخل السوق الصينية من أكبر أبوابها.

عندما تأخرت الشركات العربية المتخصصة في الصناعة التكنولوجية ولم ترتفع من مرحلة تجميع المنتجات إلى صناعتها، قال البعض أنّهم معذورون فالمصادر البشرية المدرّبة غير كافية. وعندما تأخروا في مسيرة صناعة المعلوماتية والبرمجيات جاء من يقول أيضاً أنّ المنطقة تحتاج إلى عدد كبير من المُبرمجين غير المتوفّرين. لكن لماذا عندما تأتي "مايكروسوفت" لتطوّر برامجها العربية في المنطقة تجد المُبرمجين، ولماذا عندما تقرر "إريكسون" افتتاح مراكز تطوير تقنية تجد المهارات؟. الصين فرصة جديدة أمام من فاتتهم فرصة الإستثمار ونقل الخبرات وإفتتاح مصانع تكنولوجية ومعلوماتية في المنطقة، فمن لديه الشجاعة والرؤية والطموح؟

إياد ديراني

1

هو المركز الذي احتلّته شركة غوغل مؤخراً في لائحة أشهر العلامات التجارية في العالم. وتمكّنت الشركة المتخصصة في البحث على الإنترنت، من إزاحة شركة مايكروسوفت عملاق برامج الكمبيوتر عن المركز الأول، بعد أن كانت في المركز السابع خلال العام الماضي. ويُعِدُّ هذا التصنيف مؤسسة "ميلوورد براون" لأبحاث السوق بالتعاون مع صحيفة "فايننشال تايمز". وبحسب النتائج تقدّمت العلامة التجارية "غوغل" أيضاً على علامات تجارية عريقة مثل "جنرال الكتريك"، التي احتلّت المرتبة الثانية، تلتها "مايكروسوفت"، وحلّت "كوكا كولا" في المركز الرابع.

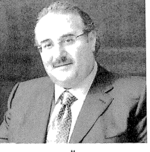
10 ملايين ريال

هو ثمن رقم بطاقة الهاتف النقّال التي اشتراها أحد المواطنين القطريين من شركة كيوتل وهي تحمل الرقم 6666666. ووصل السعر إلى هذه القيمة المرتفعة في مزاد أقامته "كيوتل" في النادي الديبلوماسي في قطر وشارك فيه 8 مواطنين قطريين. ونظّمت "كيوتل" المزاد بموجب بطاقات دخول، حُدِّد ثمن البطاقة منها بـ3 آلاف ريال. وحسب شروط المزايدة، بدأ السعر الأوّلي للبطاقة بمليون ريال ووصلت قيمة كلّ عملية مزايدة إلى 100 ألف ريال. وخصصت "كيوتل" قيمة المزاد لبناء مستشفى في المناطق النائية في دولة قطر، وسوف تتولّى مؤسسة حمد الطبّية الخطوات اللاحقة لإنشاء المستشفى. أما عائدات أسعار البطاقات البالغة 24 ألف ريال فتمّ تسليمها إلى مدير صندوق الزكاة القطري.

8800 موظّف

من شركة دل تمّ الاستغناء عن خدماتهم مؤخراً لتحقيق ما وصفته الشركة "زيادة الأرباح واستعادة مكانة الشركة كأكبر مصنّع للكمبيوتر الشخصي في العالم". وقالت مصادر في "دل" أنّ تسريح هذا العدد الكبير من الموظفين يمثّل نحو 10 في المئة من مجمل موظّفي الشركة حول العالم. وقال رئيس الشركة مايكل ديل أنّ تسريح العُمّال أمر صعب دائماً للشركة، لكن هذه الخطوة حيوية لتعزيز إمكانيات "دل". ويأتي هذا الإعلان في إطار مساعي الشركة لتعزيز أوضاعها المالية، خصوصاً في ظلّ تراجع أسعار أسهمها بشكل حاد على مدى العامين الماضيين وسط هبوط في مبيعاتها وهوامشها الربحية.

"أوجيه للاتصالات" تعلن نتائج 2006



محمد الحريري

أعلنت شركة "أوجيه للاتصالات" مؤخراً عن نتائجها المالية للسنة المنتهية في ديسمبر 2006. وقالت مصادر الشركة أنّ إجمالي العوائد بلغ 5,79 مليارات دولار، مع صافي عوائد قدره 1,283 مليار دولار. وأضافت الشركة أنّ العام 2006 كان حافلاً بالانجازات، حيث استحوذت الشركة في يوليو على شركة Cell C، وفي سبتمبر على شركة AVEA، إضافة الى صفقات أخرى مثل صفقة تملّك شركة "سيبيريا" في ديسمبر 2006. وتعدّ "سيبيريا" من كبار مزوّدي خدمات الإنترنت في كل من المملكة العربية السعودية والأردن ولبنان.

ويصف رئيس مجلس إدارة "أوجيه للاتصالات" **محمد الحريري** النتائج بـ"المشجّعة"، مضيفاً: "أسفر العام الماضي عن تغيرات مهمة جداً وعن نمو ملحوظ لمجموعتنا التي تهدف ستراتيجيتها المتواصلة إلى أن تصبح أكبر قوة في مجال خدمات الاتصالات والانترنت في أسواق الدول النامية".

"الكاتيل - لوسنت": ارتفاع الطلب على خدمات بروتوكول الانترنت

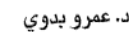
أعلنت شركة "الكاتيل – لوسنت" أنها حققت المركز الثاني عالمياً في مبيعات خدمات "IP/MPLS" خلال الربع الأول من السنة الحالية. وبحسب المعلومات التي أصدرتها مجموعة "سينرجي للأبحاث" (Synergy Research Group) التي أعدّت الترتيب، استطاعت "الكاتيل – لوسنت" أن ترفع حصتها السوقية أيضاً في مجال تكنولوجيا Edge بدرجة ملحوظة، حيث حققت نمواً يزيد على 3 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام الماضي. وتوضيحاً لهذه النتائج، يقول رئيس قطاع بروتوكول الإنترنت في "الكاتيل – لوسنت" **باسل علوان**: "يمثّل الربع الأول من العام 2007 الربع التاسع على التوالي الذي نحقق فيه نمواً في الإيرادات، وثمة ارتفاع في الطلب على منتجاتنا ضمن خدمات بروتوكول الإنترنت على مستوى العالم".

"لجنة أبو ظبي للنُظم والمعلومات": "نحو تحقيق حكومة خدمات"

في إطار المساعي الهادفة إلى تطوير البُنية التحتية للخدمات الإلكترونية في أبو ظبي، نظّمت "لجنة أبو ظبي للنُظم والمعلومات" "ملتقى أبو ظبي الأول" تحت شعار: "نحو تحقيق حكومة خدمات"، وذلك بمشاركة كافة الدوائر والهيئات الحكومية في أبو ظبي.

وقال رئيس اللجنة **راشد المنصوري** أنّ الهدف من الملتقى هو تعزيز التواصل مع مختلف الجهات الحكومية في إمارة أبو ظبي وتحقيق التناغم والانسجام في أنشطة كافة الدوائر للوصول إلى أفضل الخدمات الحكومية المقدّمة للجمهور.

مصر تطرح رخص اتصالات للمكالمات الدولية



د. عمرو بدوي

تعتزم الحكومة المصرية طرح 3 رخص لتقديم خدمات الاتصالات الدولية من جانب شركات النقّال الثلاث العاملة في السوق.

عن الرخص الجديدة، يقول الرئيس التنفيذي للجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر **د. عمرو بدوي** أنه يجري حالياً وضع اللمسات الأخيرة لشروط منح هذه التراخيص. مضيفاً أنّ منح التراخيص سيتم مقابل مبالغ سبق الاتفاق بشأنها من دون أن يحدد قيمتها. وبموجب التراخيص الثلاثة سيتم منح مشغّلي شبكات الاتصالات النقّالة الثلاث "موبينيل"، "فودافون" و"اتصالات" الحرية الكاملة لإنشاء "بوابات اتصالات" خاصة لتمرير حركة الاتصالات الدولية من دون المرور بالشركة المصرية للاتصالات.

ويذكر أنّ شركتي "موبينيل" و"فودافون" تقومان بتمرير المكالمات الدولية من خلال "بوابة اتصالات" خاصة بالشركة المصرية للاتصالات إستناداً إلى اتفاق بين الطرفين. أما "اتصالات" فتنتظر إقرار الرُخص للبدء بالترتيبات الخاصة بحركة المكالمات الدولية.

"أم تي سي" تستكمل شراء "سلتل"

أعلنت مجموعة الاتصالات المتنقّلة "أم تي سي" أنها باتت تمتلك كامل أسهم شركة "سلتل" الدولية، بعد إتمامها صفقة شراء الحصة المتبقية من أسهم الشركة والبالغة 15 في المئة. وذكرت الشركة، في بيان رسمي، أنها قامت بتحويل 467 مليون دولار للنسبة المتبقية من حملة الاسهم في شركة "سلتل". ويأتي هذا التطور ضمن إطار الاتفاق الملزم الذي كانت أبرمته "أم تي سي"، نهاية أبريل من العام 2005، عندما تملّكت الشركة 85 في المئة من أسهم شركة "سلتل" على أن تتملّك الحصة المتبقية (والبالغة 15 في المئة تقريباً) بعد مرور عامين من توقيع الصفقة.

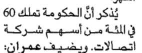
وأضافت مصادر "أم تي سي" أنه مع إستكمال عملية الاستحواذ يصبح إجمالي قيمة الصفقة 3,34 مليارات دولار. وأشارت "أم تي سي" إلى أن خبرة "سلتل" في أسواق أفريقيا الناشئة مكّنتها من مواصلة عمليات التوسّع فيها. واستطاعت "سلتل" أن تضيف أكثر من سوق، فاستحوذت على شركة "مداكوم" التي باتت تُعرف بإسم "سلتل مدغشقر" في ديسمبر 2005، واستكملت تملّك كامل أسهم شركة "موبي تل" في السودان في فبراير 2006، كما استحوذت على 65 في المئة من شركة "في موبيل" النيجيرية التي أصبح إسمها "سلتل نيجيريا" في مايو من العام 2006.

بانوراما الإتصالات

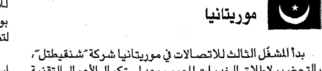
الإمارات


محمد حسن عمران

قال رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات الإماراتية **محمد حسن عمران** أنّ شركته طلبت من حكومة أبو ظبي رفع الحظر عن الاستثمار الأجنبي في أسهم "اتصالات"، وأنّها تأمل أن يتمّ ذلك في غضون أشهر.



يُذكر أنّ الحكومة تملك 60 في المئة من أسهم شركة اتصالات. ويضيف **عمران**: "ناقشنا هذا الموضوع أكثر من مرة مع الحكومة، ووُعدنا بحلٍّ قريب. هناك توجه لدى الحكومة لكننا لا نعرف الموعد". متابعاً أنّ الشركة قد تدرس إدراج أسهمها في أسواق جديدة من بينها لندن لجذب استثمارات أكثر. وتطالب "اتصالات" الحكومة أيضاً بتغيير سياستها القاضية بالحصول على 50 في المئة من صافي أرباح الشركة، وهي فرضت الحصول على هذه النسبة قبل أن تفقد "اتصالات" احتكارها المحلي هذا العام عندما بدأت شركة دو العمل كثاني شركة لخدمات الهاتف النقّال في البلاد. ويضيف **عمران** :"قلنا لهم (الحكومة)، أولاً هناك مشغّل آخر، ثانياً بدأنا التوسّع دولياً ويجب أن تتوفّر لدينا إمكانية لدعم الخطط". موضحاً أنّ الحكومة تتفهّم موقف "اتصالات". وأنفقت "اتصالات" نحو 6,5 مليارات دولار على عمليات استحواذ في الخارج خلال الأعوام الثلاثة الماضية. يتابع **عمران**: "نتوقّع خلال السنوات الخمس المقبلة أن يأتي أكثر من ثلث دخلنا من الخارج".



موريتانيا

بدأ المشغّل الثالث للاتصالات في موريتانيا شركة "شنقيطتل"، بالتحضير لإطلاق الخدمات للعموم بعد استكمال الأعمال التقنية والتحضيرات الفنية الخاصة بشبكات الاتصالات. وقال مدير عام شركة شنقيطتل **خالد حسن إبراهيم** أنّ الشركة ستقدّم خدمات النقّال والهاتف الثابت ونقل البيانات والإنترنت معتمدة على عدد من التقنيات الحديثة بما فيها تكنولوجيا خدمات الجيل الثالث من الاتصالات النقّالة والتي تسمح بتزويد المشتركين بتطبيقات متنوّعة. ووضّح **إبراهيم** أنّ الشركة ستُحدث تطوّرات ملفتة في قطاع الاتصالات الموريتاني كونها ستغطي كافة المناطق المأهولة.

يُذكر أنّ "شنقيطتل" تأسست بعد نيل شركة الاتصالات السودانية "سوداتل" حقوق الرخصة الثالثة للاتصالات في موريتانيا بالاشتراك مع شركات موريتانية. ولربح الرخصة تنافست "سوداتل" مع "تلكم" الفرنسية، و"الوطنية تلكم"، و"موريتل" و"أكسيس تلكم".

السعودية


محمد بن جميل ملا

أعلن وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي **محمد بن جميل ملا** عن تفاصيل الخطة الوطنية للاتصالات وتقنية المعلومات؛ وقال أنّ الخطة تهدف إلى تحقيق مجتمع معلوماتي واقتصاد رقمي لزيادة الإنتاجية، وتوفير خدمات الاتصالات وتقنية المعلومات وبناء صناعة قوية. وشدد الوزير على أنّ الخطة الوطنية أُعدّت من جانب خبرات سعودية تعمل في مختلف القطاعات الحكومية والخاصة. وتتضمّن الخطة 62 سياسة تنفيذية، و26 هدفاً. ومن المفترض أن يتمّ تنفيذ 98 مشروعاً يغطي كافة جوانب استخدامات وتطبيقات الاتصالات وتقنية المعلومات المتعددة.

ليبيا

أعلنت الشركة العامة للبريد والاتصالات في ليبيا عن إطلاق مشروع اتصالات خاص بشبكة الاتصالات الأرضية، بالتعاون مع شركة الثريا. وقال أمين اللجنة الشعبية للشركة العامة للبريد والاتصالات في ليبيا **محمد معمّر القذافي** أنّ المشروع يتضمّن تأمين 3 آلاف خط هاتف عمومي عبر الأقمار الاصطناعية الخاصة بشبكة شركة "الثريا" للاتصالات الفضائية في كافة مناطق ليبيا.

وجاء الإعلان عن المشروع على هامش المؤتمر السنوي الثالث للاتصالات والتقنية الذي أقيم في طرابلس مؤخراً. ورحّب **القذافي** بوجود "الثريا" في ليبيا، مشيراً إلى أنّها تشكّل عاملاً مساعداً رئيسياً لتنفيذ الخطة الستراتيجية للشركة العامة للبريد والاتصالات.

يُذكر أنّ شركة الثريا بدأت بتقديم خدماتها في ليبيا العام 2003 استناداً إلى اتفاق تعاون مع الشركة العامة للبريد للاتصالات السلكية واللاسلكية.



قطر

قالت مصادر في شركة اتصالات قطر "كيوتل" أنّها حصلت على تسهيل ائتماني قيمته 2 مليار دولار من مجموعة بنوك، للمساهمة في تمويل عمليات توسّعية خارجية. وأضافت الشركة في بيان نُشر على موقع بورصة الدوحة على الإنترنت، أنّ مصرفي "باركليز كابيتال" و"رويال بنك أوف سكوتلاند" (آر.بي.أس)، هما مديرا حسابات التسهيل الائتماني، الذي أبرم في لندن نهاية أبريل الماضي. وأضافت الشركة أنّ هذا التسهيل الائتماني هو الأول لها في أسواق رأس المال العالمية.

"أيسر"

تطلق "أسباير جيمستون" و"ترافيل مايت بروفايل"


كريشنا ميرثي

أعلنت "أيسر كمبيوتر"، المزوّد لأجهزة الكمبيوتر الدفترية والمكتبية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عن إطلاق اثنين من أجهزة الكمبيوتر الدفترية المميّزة. الجهازان هما: "أسباير جيمستون" Aspire Gemstone و"ترافيل مايت بروفايل" TravelMate Profile، وهما يستندان إلى منصّة Santa Rosa التقنية من شركة "إنتل".

وصُمّم الجيل الجديد من أجهزة "أسباير" الدفترية ليوفّر للمستخدمين أول نظام صوت "محيطي" Surround في العالم وهو نظام Dolby Home. أما جهاز "ترافيل مايت بروفايل"، فهو مُصمّم لتعزيز تجربة المستخدمين من المحترفين ومساعدتهم على إتمام أعمالهم.

وفي مناسبة إطلاق الجهازين يقول مدير عام "أيسر" في الشرق الأوسط **كريشنا ميرثي**: "بما أنّ "أيسر" تحتلّ المركز الأول في إنتاج أجهزة الكمبيوتر الدفترية في الشرق الأوسط، فهي بوضع يمكنها من تحديد توجهات سوق أجهزة الكمبيوتر الدفترية، وطرح الجيل التالي من المنتجات النقّالة".

"اتصالات"

تستعرض رؤيتها لمستقبل تقنية VoIP


عبد الله هاشم

طرحت شركة اتصالات الإماراتية، مؤخراً، رؤيتها لمستقبل قطاع الاتصالات المستندة إلى بروتوكول الإنترنت VOIP، وذلك خلال مشاركتها في مؤتمر VoIP World 2007 لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الذي عقد فعالياته في الإمارات.

وكان نائب الرئيس في قسم حلول المؤسسات في "اتصالات" **عبد الله هاشم** أبرز المتحدّثين في هذا المؤتمر الذي أتاح للمشاركين فرصة للاطلاع على أفضل الوسائل التي يمكن من خلالها للشركات والمؤسسات تحقيق استفادة فاعلة من خدمة الاتصالات عبر تقنية بروتوكول الإنترنت.

"هيتاشي داتا سيستمز"

تعزيز قسم المبيعات



يبدو من اليسار: مدير عام هيتاشي ديتا سيستمز لمناطق البحر المتوسط والشرق الأوسط وأفريقيا، باتريك بونيللي وطوني وورد

أعلنت "هيتاشي داتا سيستمز"، الشركة التابعة لشركة هيتاشي ليميتد، عن تعيينها **طوني وورد** مديراً للمبيعات في منطقة الشرق الأوسط. وسيكون وورد، من خلال هذا المنصب، مسؤولاً عن تطوير وتوسيع الأعمال الإقليمية للشركة، والعمل عن قُرب مع شركاء قنوات التوزيع المحليين لتقديم مبادرات "هيتاشي الستراتيجية" للمؤسسات في الشرق الأوسط. لدى **وورد** ما يزيد على 20 سنة من الخبرة في قطاع تقنية المعلومات. كما أنه شغل منصب مدير التحالفات الستراتيجية في السنوات السبع الأخيرة في "هيتاشي"، حيث كان مسؤولاً عن تطوير الأعمال مع شركة صن مايكروسيستمز في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

"فودافون"

تكرّم "هواوي"



رئيس إدارة "سلسلة التزويد" في "فودافون" ديتليف شولتز يسلّم الجائزة إلى رئيس "هواوي أوروبا" وليام زو

فازت "هواوي"، المتخصصة في تزويد المشغّلين حول العالم بحلول شبكات الاتصالات، بجائزة "فودافون" للأداء المتميّز خلال مؤتمر "فودافون السنوي الثاني للمورّدين العالميين". وقدّمت "فودافون" جوائز الأداء الخاصة بالمورّدين لـ 3 من مورّديها الرئيسيين. وحصدت شركة هواوي الجائزة تقديراً للمستوى التنافسي العالي للمنتجات والخدمات التي وفّرتها لشركة فودافون على مستوى المجموعة، وتكريماً لالتزامها بالشراكة الستراتيجية. وتقيس "فودافون" أداء المورّدين بشكل منتظم، لاسيّما وأنّ إدارة أداء المورّدين والاستمرار في التطوّر هما من العناصر الرئيسية في ستراتيجية "سلسلة (Chain) المورّدين الخاصة بشركة فودافون. ■

مدير تسويق جديد لعلامتي "شفروليه" و"جي أم سي"


حسين حسني

عيّنت "جنرال موتورز الشرق الأوسط" حسين حسني مديراً تسويقياً إقليمياً لعلامتي "شفروليه" و"جي أم سي"، قادماً من "جنرال موتورز" كندا، حيث أمضى 10 سنوات، شاغلاً منصب مدير الإعلان لعلامات: "شفروليه"، "هامر" و"كاديلاك". وسوف تشمل مسؤوليات حسني الإشراف على كافة النشاطات التسويقية والإعلانية لعلامتي "شفروليه" و"جي أم سي" في المنطقة. وسيركّز على النشاطات المرافقة لإطلاق الطرازات الجديدة للعلامتين، وتطوير الستراتيجيات التسويقية والإعلانية وتنفيذها، إضافة إلى إيجاد طرق تواصل جديدة مع عملاء "شفروليه" و"جي أم سي".

"بي أم دبليو" تحصل على جائزة "أفضل محرّك في العالم"

حصلت "بي أم دبليو" على جائزة "أفضل محرّك في العالم" للسنة الثالثة على التوالي، مُنحت لمحرّك البنزين سعة 3,0 ليترات، ثنائي التربو، مؤلّف من 6 أسطوانات والمعتمد في سيارة بي أم دبليو كوبيه 335i.

وعبّر مدير مجموعة بي أم دبليو في منطقة الشرق الأوسط **فيل هورتون** عن فخره في هذه الجائزة، وقال: "إنّ ميزة هذا المحرّك هي قوّته وعزمه الذي يماثل مستويات أداء محرّك V8، وفي الوقت ذاته، يضمن استهلاكاً اقتصادياً للوقود وانبعاثات أقل تُشابه معايير المحرّك سعة 2,5 ليتر".

وإلى جانب جائزة "أفضل محرّك في العالم"، فقد نال المحرّك سعة 3,0 ليترات، ثنائي التربو على جائزة "أفضل محرّك جديد للعام 2007"، وجائزة "أفضل محرّك في الفئة التي تتراوح سعتها ما بين 2,5 و3 ليترات للعام 2007". وأحرز محرّك V10 سعة 5 ليترات، جائزتي "أفضل أداء" و"أفضل محرّك تتجاوز سعته 4 ليترات". وضمن فئة المحرّكات الصغيرة، فاز المحرّك سعة 2,5 ليتر، سداسي الأسطوانات المعتمد في سيارة BMW X3 2.5si وZ4 2.5si Roadster على جائزة "أفضل محرّك في فئة المحرّكات التي تتراوح سعتها ما بين 2,0 و2,5 ليتر".

وضمن فئة المحرّكات التي تتراوح سعتها ما بين 1,4 و1,8 ليتر، تقاسمت كلٌّ من: مجموعة بي أم دبليو و"بيجو ستروين" جائزة "المحرّك سعة 1,6 ليتر بالشحن التوربو"، والتي مُنحت لسيارتي MINI Cooper S وبيجو 207.

"طوارق" الجديدة في الشرق الأوسط

طرحت شركة ساماكو، الوكيل الحصري لسيارات "فولكسفاغن" في السعودية، طراز 2007 من سيارة "طوارق". وأشار رئيس الشركة الشيخ **محمد شربتلي** إلى أنّ "طوارق" حققت منذ إطلاقها للمرة الأولى في العام 2003 نجاحاً مميّزاً تمثل في بيع 300 ألف وحدة، لتصبح واحدة من أعلى السيارات متعددة الإستخدام شعبيةً في العالم". وأضاف: "كانت السوق السعودية واحدة من الأسواق التي تميّز فيها أداء "طوارق"، وحققت مبيعاتها أرقاماً عالية. وإنني على ثقة من أنّ الطراز الجديد سوف يواصل مسيرة التميّز والنجاح اللذين حققتهما الطرازات السابقة".

وفي الشرق الأوسط، حازت سيارة "طوارق" على شعبية واسعة حيث تعدّ حالياً من ضمن سيارات الـ SUV الفاخرة الأكثر نجاحاً، إذ فازت بجوائز عديدة. ويتوفّر حالياً جيل جديد ومطوّر من هذه السيارة الأكثر مبيعاً في دول الشرق الأوسط. وترمز "طوارق" الجديدة التي أُضيف إليها نحو 2300 قطعة جديدة، إلى جيل جديد من السيارات الرياضية SUV العصرية. فهي تجمع بين عالم سيارات الدفع الرباعي وعالم سيارات السيدان الفاخرة والمريحة، وتشمل المواصفات الديناميكية الخاصة بالسيارات الرياضية. وهي تُظهر قوتها وصلابتها عند اللزوم، بطريقة عملية جداً. أما عناصر تصميم الهيكل الأخرى، فهي تبرهن عن أناقة عصرية وديناميكية واثقة.

"الساير" تضع حجر الأساس لمركز "لكزس" في الكويت

وضعت شركة محمد ناصر الساير وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات "تويوتا" و"لكزس" في الكويت، حجر الأساس لمركز "لكزس"، الذي يقع في المقرّ القديم لمبنى "تويوتا الساير" في منطقة الشويخ، وذلك بحضور كبير المدراء التنفيذيين في "تويوتا موتور كوربوريشن" **أكيرا أوكابي**، والمدير العام في الشركة **هاجيمي ساقاقوشي**.

وقال نائب رئيس مجلس إدارة شركة محمد ناصر الساير وأولاده **فيصل بدر الساير**: "تهدف هذه الخطوة إلى بناء مركز متكامل وخاص بسيارات لكزس على قطعة أرض كبيرة تصل المساحة المبنية عليها إلى نحو 33 ألف متر مربع. ومن المتوقّع انتهاء الأعمال فيه خلال العام 2009، على أن يشمل صالة عرض ضخمة ومراكز خدمة متطوّرة توفّر كافة الخدمات لسيارات لكزس، كما يضمّ مواقف للسيارات". مشيراً إلى أنّ هذا المشروع يأتي في سياق الجهود التي تبذلها الشركة لتوفير كافة متطلبات العملاء، وبينها فتح صالات عرض متعددة لعلامة "لكزس"، في السنوات الثلاث المقبلة، أبرزها في منطقة الفحيحيل ومنطقة أبو فطيرة.

من جهته، قال **أكيرا أوكابي**: "تعود شراكة "الساير تويوتا" إلى ما يزيد على 50 عاماً من العمل المتواصل، وقد ساهم السجل الحافل للشركة في تحقيق نجاحات كبيرة لطرازات "لكزس" في السوق الكويتية، والتي كان آخرها طراز أل أس 460. وقد لعبت الخدمات التي تقدّمها شركة الساير دوراً حاسماً في هذا المجال، وهي تتوجّه اليوم من خلال وضع حجر الأساس لمركز "لكزس" في الكويت".

لاند روفر LR2:
متعة القيادة في مختلف الظروف



طراز LR2 من "لاند روفر"

أبو ظبي- خطار زيدان

استكملت "لاند روفر" حملة تجديد منتجاتها، التي كانت بدأتها في العام 2002 بالجيل الجديد من "رانج روفر"، وطراز LR3 في العام 2004، و"رانج روفر سبورت" في العام 2005. وفي نهاية العام 2006 طرحت "لاند روفر" طراز LR2 الجديد الذي يتمّ تصنيعه في مصانع هالوود – ليفربول، والذي وصل مؤخراً إلى أسواق الشرق الأوسط، بحلّة جديدة، وباسم جديد، بعد أن كان يطلق عليه إسم "فريلاندر". وقد أتيح لفريق من الإعلاميين قيادة سيارة LR2 الجديدة واختبار مكامنها.

تجمع "لاند روفر" LR2 بين مزايا السيارة السياحية الفاخرة وقوّة وقدرات السيارة متعددة الاستخدام، وذلك في قالب أنيق وعصري ومقصورة فخمة وتجهيزات فاخرة وذكية.

محرّك من 6 إسطوانات

زوّدت LR2 بمحرّك سلس الأداء، من طراز i6، مصنّع من مادة الألمنيوم من 6 أسطوانات على خط مستقيم، و24 صمّاماً، بسعة 3,2 لترات وقوّة 233 حصاناً عند 6300 دورة في الدقيقة. بينما يبلغ عزمه الأقصى 317 نيوتن/متر عند 3200 د.د. ويصل تسارع السيارة من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 8,9 ثوانٍ. وعملت "لاند روفر" على خفض استهلاك الوقود لمحرّكها، فأصبح معدل استهلاكه 11,2 لتراً/ 100 كلم.

كما تمّ تزويد المحرّك بنظام مسجّل لتحويل الكامات (CBS)، ونظام دائم لتعديل توقيت حركة الصمّامات (VVT)، ونظام شفط الهواء المتغيّر، ما يعطيه قوّة وعزم أكبر، ويحسّن الأداء وسلاسة القيادة.

ناقل الحركة أوتوماتيكي من 6 سرعات، مزوّد بتقنية "كوماند شيفت"، التي تسمح بتبديل متزامن للسرعات يدوياً عند الحاجة.

المتعة في قيادة "لاند روفر" LR2 مضمونة، إن كان على الطرق المسفلتة أو الصحراوية أو الجبلية. وقد تمّ تزويدها بنظام دفع مستمرّ وذكي، يسمح بمنح السيارة قوّة شدّ متفوّقة وتوزيعها بشكل متوازن حسب ظروف القيادة، ودرجة اقتصاد أفضل في استهلاك الوقود.

أنظمة تعليق مستقلة

كما جهّزت بأنظمة تعليق مستقلة بالكامل وبأحدث أنظمة التحكّم في الثبات، بما فيها نظام التحكّم بالتدحرج RSC الذي يعمل على ثبات السيارة والحفاظ على

توازنها في مختلف ظروف القيادة، إضافة إلى نظام "لاند روفر" للتجاوب مع التضاريس، والذي يعزّز الراحة وسلاسة القيادة في الطرق الوعرة. ويوفّر هذا النظام 4 وضعيات، يمكن للسائق اختيار ما يناسبه منها، من خلال قرص تحكّم دوّار وضع على يمين السائق، وهي: وضعية القيادة العامة، وضعية الأعشاب والحصى والثلوج، وضعية القيادة في المناطق الموحلة والمخدّدة، ووضعية القيادة في الأراضي الرملية. ويقوم هذا النظام بالتحكّم في مجموعة من مساعدات الاستقرار والشدّ، مثل نظام التحكّم الديناميكي بالثبات (DSC)، نظام التحكّم الإلكتروني بقوة الجرّ ETC والمكابح المقاومة للانغلاق ABS، ونظام التحكّم بنزول المنحدرات (HDC).

تصميم عصري وتجهيزات ذكية

التصميم الخارجي للسيارة جاء عصرياً، متناسقاً وانسيابياً، مميّزاً من دون أن يبعد عن روح "لاند روفر" الشبابية والرياضية.

المقصورة الداخلية رحبة ومريحة. المواد المستخدمة في صناعة تجهيزاتها فاخرة، عملية وعالية الجودة. غير أنّ لوحة العدّادات متواضعة وقراءتها غير سهلة للسائق.

موقع القيادة مميّز يعطي انطباعاً بالسيطرة والهيمنة على الطريق. الرؤية واضحة من خلال نوافذ أمامية وخلفية وجانبية واسعة. وتمّ تزويد مقعد السائق قياسياً بـ6 وضعيات ضبط كهربائية، مع ذاكرة اختيارية لـ3 وضعيات. ويسمح ارتفاع السيارة وطول أبوابها بسهولة دخولها والخروج منها بشكل أكبر من السيارات العادية. كما يسهم نظام "العتبات النظيفة" في حماية ملابس الركاب من الوحول وأوساخ الطريق. ويوفّر صندوق الأمتعة حجماً يبلغ 755 لتراً من دون ثني المقاعد الخلفية، و1670 لتراً بعد طيّ المقاعد الخلفية إلى الأمام.

وقد جرى تجهيز السيارة الجديدة بزر التشغيل من دون مفتاح ونظام تثبيت السرعة، ومصابيح زينون أمامية أوتوماتيكية تتكيّف تلقائياً مع الطريق، ومسّاحات زجاج تعمل وتتسارع تلقائياً حسب غزارة المطر، ونظام إنذار أمامي وخلفي للتحكّم بالمسافة عند ركن السيارة. كما تمّ تزويد LR2 بفتحة سقف بانورامية تتألّف من قسمين لتعزيز تهوئة مقصورة الركّاب وبنظام تكييف هواء أساسي للمقاعد الأمامية والخلفية، ونظام "دي.في.دي" اختياري للملاحة بمساعدة الأقمار الصناعية مزوّد بشاشة ملوّنة تعمل باللمس، ونظام هاتفي بلوتوث يحرّر اليدين ويجمع بين التحكّم في الهاتف وعرض المعلومات داخل السيارة. و"إنارة اقتراب" تعمل من خلال مفتاح التشغيل عن بُعد لدى الاقتراب من السيارة.

وتشمل خيارات الأنظمة السمعية فائقة التطوّر التي تمّ تجهيز السيارة بها، راديو دي.إيه.بي رقمي مزوّد بنظام دولبي برولوجيك x2 محيطي ومبدل آلي لـ6 أقراص سي دي معزّز بـ12 سماعة وتوصيلات من الألياف البصرية، إضافة إلى مأخذ سمعي إضافي لأجهزة iPods و MP3.

هيكل صلب ووسائل أمان متطوّرة

يتميّز هيكل سيارة LR2 بصلابته، وقد تمّ تصنيعه من هيكل موحّد، استُخدم فيه الفولاذ فائق القوّة بشكل مكثف، خصوصاً في أعمدة الأبواب ونقاط الدعم المختلفة. وقد تمّ استخدام فولاذ مزدوج الأطوار من نوعية DB 600 الذي يتطلّب قوّة كبس فائقة نظراً لصلابته، في صنع أعمدة (إيه) والعتبات السفلية والمجاري المضلّعة ودعّامات الجوانب الأمامية ومرتكزات لوحة القيادة، لتوفير هيكل آمن من الطراز الأول وعالي الكفاءة، مقارنة مع الوزن.

وتستخدم LR2 ألواحاً فولاذية مغلّفة بالزنك بنسبة 100 في المئة على الجانبين، وذلك في إطار أكثر تطوراً في عمليات حماية الهيكل من الصدأ وحماية الصبغ في تاريخ سيارات لاند روفر.

وتمّ تصميم نقاط الانهيار الأمامية والخلفية بحيث تمتصّ أكبر قدر ممكن من طاقة الصدمات، بينما جرى تعزيز الحماية ضد الصدمات الجانبية بفضل قضبان الفولاذ فائقة الصلابة لدعم الأبواب، وعتبات الأبواب القوية والعميقة.

وقد جُهّزت أحزمة أمان المقاعد الأمامية بآلية شدّ مسبق. وباتت كلّ طرازات LR2 تمتلك 7 وسائد هوائية موزّعة في مختلف مناطق المقصورة لتأمين حماية أكبر للسائق والركّاب في حال وقوع حوادث.

وزوّدت LR2 بعجلات مصنوعة من الألمنيوم، تتراوح أقطارها بين 16 و19 بوصة؛ في حين تتراوح أسعار لاند روفر LR2 في أسواق الإمارات العربية المتحدة ما بين 119 ألفاً و145 ألف درهم، حسب التجهيزات، وتخضع لضمان شامل وخدمة صيانة مجانية لفترة 5 أعوام. ■

برامج خدمات مميّزة لسيارات "فولكسفاغن" في السعودية

أطلقت شركة ساماكو، الوكيلة الحصرية لسيارات "فولكسفاغن" واجن في السعودية، أربعة برامج خدمات جديدة من شأنها توفير أعلى مستوى من الخدمة لمالكي سيارات "فولكسفاغن"، وتوفير الدعم الفني لهم على مدار الساعة.

وقال نائب رئيس "ساماكو" **محمد شربتلي** أنّ استثمارات الشركة بلغت نحو 300 مليون ريال لتطوير وتحديث مراكز صيانة "فولكسفاغن" في المملكة، إضافة إلى 50 مليون ريال يتمّ استثمارها حالياً لتقديم أرقى مستويات الخدمة المتطوّرة، مشيراً إلى أنّ "ساماكو" "سوف تصبح أكبر وكيلة سيارات أوروبية في المملكة بحلول العام 2010، مما سيضع علامة "فولكسفاغن" في الصدارة".

وأوضح مدير عام "فولكسفاغن" لدى "ساماكو" **مصطفى صبره** أنّ البرنامج الأول هو: "باقة السوبر لخدمة ما بعد البيع" تخوّل العملاء الحصول على خدمات الصيانة الدورية لسيارات "فولكسفاغن" طراز العام 2008 حتى 60 ألف كلم أو سنتين مجاناً، إضافة إلى إمكانية الإستفادة من خدمات الصيانة المجانية حتى 120 ألف كلم أو 5 سنوات، مقابل كلفة معينة.

أما البرنامج الثاني فهو: "برنامج إعادة الشراء"، ويضمن قيام الشركة بشراء أيّ سيارة "فولكسفاغن" موديل 2008 وما بعده، خلال 5 سنوات عن طريق الاستبدال، بأعلى سعر، وفق شروط استعمال معينة.

أما البرنامج الثالث، فهو: خدمة "إسعافات الطرق" على مدار الساعة.

والبرنامج الرابع هو: تأمين "السيارة البديلة" للعملاء أثناء وجود سياراتهم في مراكز الصيانة.

Tag Heuer: محمد بن سليّم يتنافس مع مشاهير رياضة السيارات


محمد بن سليّم

أعلنت شركة "تاغ هوير" لصناعة الساعات الرياضية الراقية عن مشاركة بطل الشرق الأوسط للراليات 14 مرة محمد بن سليّم في سباق السيارات العالمي الذي أقيم ما بين 26 و 29 يونيو المنصرم في فرنسا.

وضمّ الحدث الذي أطلق عليه اسم "سيارات الحلم" مجموعة من أبرز نجوم وشخصيات رياضة السيارات وبخاصة "الفورمولا وان"، منهم: **فرناندو ألفونسو ولويس هاملتون ودايفيد كولثارد وكيمي رايكونين**؛ ونجوم ومشاهير مثل نجما هوليوود **إريك بانا وتيموثي دالتون**، ونجم بوليوود **شاروخان**، وقد أقيم في إحدى أكبر حلبات سباق "الفورمولا 1" في "لا كستل" - "بروفنس". وترافق الحدث مع إطلاق "تاغ هوير" لتشكيلة ساعاتها الجديدة غراند كاريرا، وقد تمّ تخصيص إيرادات ألبوم الصور الذي يصوّر تفاصيل الحدث لصالح مؤسسة الأطفال الخيرية التي ترعى الأطفال من الفقراء والمحتاجين في أكثر من 100 دولة.

Vacheron Constantin: تقدّم مجموعة "الأقنعة"

تمكّنت دار Vacheron Constantin من إقناع **جان بول باربييه-موييلير**، مالك أجمل متاحف الفنّ البدائي وهو متحف "باربييه موييلير" في جنيف، بإعادة ابتكار 12 قناعاً بصورة مصغّرة من الذهب تزيّن ميناء ساعاتها الفاخر.

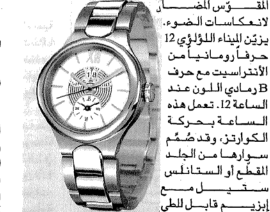
أبصرت المجموعة الأولى النور في أبريل 2007 في جنيف خلال المعرض العالمي للساعات الراقية (SIHH). وعلى مدى 3 أعوام، ستقدّم دار فاشرون كونستانتين مجموعة من 4 أقنعة جديدة محدودة الكمية بـ 25 قطعة، وقد تطلّبت عملية الابتكار أشهراً طويلة من أجل إنجاز الحركة ومن ثمّ التقنيات التي يمكن لصانع الساعات من خلالها أن يُعيد ابتكار هذه التحف بشكل مصغّر.

وقدّمت الدار المجموعة الأولى في علبة يرافقها الزجاج المكبّر وكتاب إرشادي و"دي في دي".

Bertolucci تقدّم طرازاً جديداً من Serena Garbo

قدّمت دار برتولوتشي (Bertolucci) إصداراً جديداً من ساعة سيرينا غاربو (Serena Garbo) بالذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. تجمع علبة الساعة المحدودبة ما بين حداثة الحديد ودفء وغنى الذهب الزهري.

تمتاز الساعة الجديدة بإطارها المصقول والمرصوف بالماس بشكل كامل أو جزئي وبزجاجها الكريستال السفيري المقوّس المضاد لانعكاسات الضوء. يزيّن الميناء اللؤلؤي 12 حرفاً رومانياً من الأنتراسيت مع حرف B رمادي اللون عند الساعة 12. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز، وقد صُمّم سوارها من الجلد المقطّع أو الستانلس ستيل مع إبزيم قابل للطي



نادي Curves في الشرق الأوسط

حطّ نادي كيرفز (Curves) رحاله في الشرق الأوسط تلبيةً لنداء كلّ امرأة تتوق إلى تحسين لياقتها لتشعر بحال أفضل.

ويقدّم النادي الحلّ المثالي الملائم للمرأة التي تجمع ما بين اعتنائها بعائلتها تزامناً مع عملها وبين اهتمامها بصحتها.

وحلّ نادي Curves، في دراسة أجرتها مجلة Entrepreneur عن أفضل 500 امتياز تجاري، في المرتبة الأولى من حيث الكلفة الاستثمارية، واعتبر أفضل امتياز أجنبي للّياقة البدنية، كما صنّف ثاني أفضل امتياز عالمي.

أما النساء في الشرق الأوسط فتجاوبن سريعاً مع الفكرة ما أدى إلى افتتاح أول نادي Curves في فردان، بيروت - لبنان، والثاني في مدينة الجابرية الكويتية، والثالث في المعادي - مصر. وتستعدّ الشركة خلال العام الحالي لافتتاح 14 فرعاً في الكويت و9 في مصر، و14 في لبنان.

"هوريكا - الكويت": مسابقات وجوائز

شهدت الكويت في أواخر مايو الماضي معرض الكويت الثالث للضيافة والصناعات الغذائية (KUWAIT HORECA)، وواكب المعرض، الذي استمر 3 أيام، عرض للطهي والإعداد المطعمي تميّز بتنوّع شمل جميع أشكال الضيافة. وتخلل المعرض مسابقات في الطهي وتحضير القهوة شارك فيها العديد من المطاعم والفنادق.

وخلال حفل عشاء أقامته منظّمتا المعرض، شركة يونيفرسال بيزنس سوليوشنز - الكويت وشركة هوسبيتالتي سيرفيسز - لبنان، منح رئيس جمعية إنماء التدريب السياحي والفندقي في لبنان وممثل الأكاديمية الوطنية للطهي الفرنسي **نهاد دموس** شهادة "عضو فاعل" في الأكاديمية إلى رئيس الطهاة **سمعان هلال**.

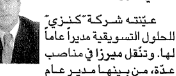
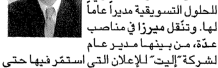
شركة مطارات أرمينيا تطور مطار زفارتنوتس



تعتزم شركة مطارات أرمينيا الدولية المسؤولة استثمار 225 مليون دولار على مدى السنوات الثلاثين المقبلة لتطوير مطار زفارتنوتس في العاصمة يرفان. وقد سبق أن خصصت شركة مطارات أرمينيا الدولية أكثر من 65 مليوناً للمرحلة الأولى. وتتوقّع الشركة أنّ ترفع هذه التغييرات في المطار حركة المسافرين إلى أكثر من مليوني مسافر خلال العام الأول. وتحضيراً لهذه الزيادة المرتقبة في عدد الوافدين، تمّ استحداث موقف جديد يتّسع لألف سيارة. أمّا على صعيد نقل البضائع، فقد أنشأت الشركة مبنىً جديداً خاصاً بالشحن يتّسع لمئة ألف طن في العام.

كما عملت شركة المطارات الدولية في أرمينيا على تحسين معايير الأمان في زفارتنوتس مواكبة للأنظمة الدولية للملاحة الجوية. فتم تركيب 150 كاميرا مراقبة في كافة أرجاء المطار. وعلى صعيد التطوير التكنولوجي، تمّ تطبيق نظام مُبتكر لبيان معلومات الرحلات الجوية (FIDS)، فضلاً عن أجهزة جديدة مُبرمجة وأجهزة تعريف بالبيولوجيا الإحصائية (biometric identification systems) لفحص الحقائب وتفتيش المسافرين. كما وتمّ تزويد كافة المباني بخدمة إنترنت Wi-Fi.

وفي الوقت نفسه، لم تألُ الشركة جهداً من أجل تحسين راحة المسافرين عبر المطار، حيث جرى توسيع مساحة قاعة الوصول بنسبة الضعفين، لتتسع إلى أكثر من ألف راكب في الساعة. كذلك تمّ تسهيل المعاملات بالنسبة إلى المسافرين عبر زيادة نقاط الجمارك، ما يسهّل مرورهم خلال ثلاث أو أربع قنوات.

■ علي ميرزا

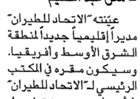
عيّنته شركة "كنزي" للحلول التسويقية مديراً عاماً لها. وتنقّل ميرزا في مناصب عدّة، من بينها مدير عام لشركة "إليت" للإعلان التي استمّر فيها حتى العام 2005.



■ بول بروملي

عيّنته "أكسا الخليج للتأمين" مديراً إقليمياً للتأمين على الحياة والتكافل.

يتمتّع **برروملي** بخبرة 12 عاماً في منطقة الشرق الأوسط اكتسبها من خلال العمل في شركات دولية عدة، مثل "زيورخ للخدمات المالية"، البنك السعودي البريطاني و"سلامة"، فضلاً عن خبرته كمدير للتنمية الستراتيجية في التأمين على الحياة والتكافل العائلي والخدمات المالية.




■ معن عبد الحليم

عيّنته "الاتحاد للطيران" مديراً إقليمياً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وسيكون مقره في المكتب الرئيسي لـ"الاتحاد للطيران" في أبوظبي حيث تشمل مسؤولياته المبيعات وإدارة العائدات في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ويتمتّع **عبد الحليم** بخبرة تفوق 20 عاماً في شؤون المبيعات وإدارة السفريات لدى "طيران الخليج" وغيرها من أهم الشركات في قطاع الطيران في الشرق الأوسط.

"لابتك" تفوز بعقدين لتأثيث المختبرات

أعلنت شركة "لابتك" (LABTEC) التابعة لـ"مشاريع"، الذراع الاستثمارية لـ"دبي للاستثمار" عن فوزها بعقدين تفوق قيمتهما 11 مليون درهم إماراتي لتجهيز وتركيب مجموعة واسعة من أثاث المختبرات.

تمّ توقيع العقد الأول، الذي تبلغ قيمته 7 ملايين درهم، مع المستشفى التعليمي التابع لجامعة الشارقة، والثاني، وقيمته 4,2 ملايين درهم، مع شركة بترول أبوظبي الوطنية "أدنوك".

وقال مدير عام "لابتك" **نوربرت برونيز** أنّ الشركة نجحت في ترسيخ مكانتها من خلال جودة ومتانة منتجاتها إلى جانب الدقّة والكفاءة في عملية التركيب. وسوف يستفيد كلّ من المستشفى التعليمي التابع لجامعة الشارقة والمعهد البترولي في أبو ظبي من المزايا المبتكرة التي تتمتّع بها منتجات الشركة.

مجموعة ناصر بن خالد القابضة

نظّمت مجموعة ناصر بن خالد القابضة بطولة غولف حصرية في "نادي الدوحة للغولف" بمشاركة 80 لاعباً توزّعوا على 20 فريقاً. وتولى رئيس المجموعة الشيخ **نواف ناصر بن خالد آل ثاني** توزيع الدروع التذكارية على الفائزين.

وعلى هامش البطولة أقامت المجموعة معرضاً، عرضت فيه الشركات التابعة لها منتجاتها وخدماتها وبينها سيارات مرسيدس، أكسسوارات السيارات، سيارات شركة كلاس للتأجير، الدرّاجات النارية (هارلي دايفيدسون)، سيارات ميتسو بيشي وبينها "باجيرو" و"دوبل كابين الـ 200"، درّاجات كاوازاكي، بالإضافة إلى منتجات "إنتك" في مجال العزل الحراري وهندسة المواد الصلبة.

Under the Patronage of **HRH Princess Haya Bint Al Hussein**
Wife of **HH Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum**
Vice President and Prime Minister of UAE Ruler of Dubai

The New Arab Woman

A Forum on Leadership and Social Responsibility

October 21 - 22, 2007 - Jumeirah Emirates Towers - Dubai - UAE

A new Arab woman is emerging from decades of under representation in all walks of life. A more empowered, educated, engaged, and capable Arab woman is making her presence felt across the whole, political, economic, social and cultural spectrum.

In the last few years, Arab women have been gaining more power and influence and achieving more success in advancing their agenda. And many believe that a new era is in the making where Arab women are forging ahead in their endeavor to erase the existing deficit they suffer from in politics, business and public administration - and society. The rise of women in Arab societies is expected to be a major factor in determining whether Arab countries can move up the ladder of economic development and become economically more competitive in science and technology on a global scale.

To capture the transformation taking place in the world of Arab women, to identify emerging trends and to provide a conducive platform to debate major aspects of the lives of Arab women, **The New Arab Woman Forum** will be held on 21-22 October 2007 in Dubai.

The Forum is organized by **"Al-Iktissad Wal-Aamal Group"**, the leading conference organizers in the Arab countries, and **"Al Hasnaa"** magazine. It will bring together high profile speakers and participants. Invitees include first ladies, women government ministers and parliamentarians, business leaders, renowned actresses and artists, journalists, NGO heads, and others.



LEBANON: KORAITEM RUE MADAME CURIE, TEL: +961 1 780200 - FAX: +961 1 780206
P.O.BOX: 113-6194 HAMRA - BEIRUT 1103 2100
UAE: TEL: +971 4 2941441 - FAX: +971 4 2941035 - P.O.BOX: 55034 DUBAI
WWW.IKTISSAD.COM - NAWFORUM@IKTISSAD.COM

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index